

Suur druiwe? Wyn, die TDCA en Suid-Afrika

Mia Penwarden

Tesis ingelewer ter gedeeltelike voldoening aan die vereistes vir die graad
van Magister in Lettere en Wysbegeerte (Internasionale Studies) aan die
Universiteit van Stellenbosch.

Studieleier: Professor W.J. Breytenbach

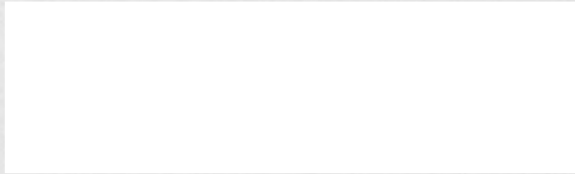
Desember 2002



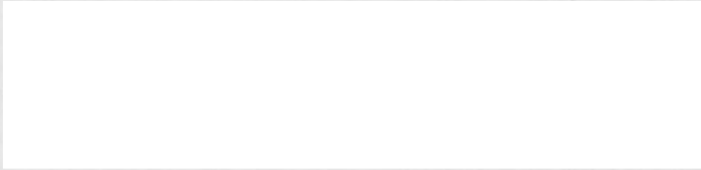
VERKLARING

Ek, die ondergetekende, verklaar hiermee dat die werk in hierdie tesis vervat, my eie oorspronklike werk is, en dat ek dit nie vantevore in die geheel of gedeeltelik by enige universiteit ter verkryging van 'n graad voorgelê het nie.

Handtekening:

A white rectangular box used to redact the signature of the declarant.

Datum:

A white rectangular box used to redact the date of the declaration.

OPSOMMING

Suid-Afrika en die Europese Unie (EU) het in Oktober 1999 'n vryhandelsooreenkoms, die Trade Development and Co-operation Agreement (TDCA) onderteken, wat op 1 Januarie 2000 in werking getree het. Die TDCA is ontwerp om bilaterale handel-, ekonomiese-, politieke- en sosiale samewerking te bevorder en bestaan uit drie komponente, naamlik die skep van 'n vryhandelgebied tussen die EU en Suid-Afrika; finansiële steun deur die EU aan Suid-Afrika onder die European Programme for Reconstruction and Development (EPRD) en projekhulp. Die EU het egter dikwels in eiebelang opgetree (deur middel van die manipulasie van die Wyn- en Spiritus Ooreenkoms) tydens die onderhandelingsproses in 'n poging om die beste moontlike ooreenkoms vir homself te beding.

Die doel van hierdie studie was om te bepaal wat presies handelsmerke is, en watter implikasies die EU se beskerming van intellektuele eiendomsregte aangaande wyn- en spiritushandelsmerke op i) die Suid-Afrikaanse wynbedryf sal hê, ii) of Suid-Afrika 'n ander opsie kon uitoefen, iii) of hierdie aksie 'n presedent geskep het waarmee die EU Suid-Afrika of enige van sy ander ontwikkelende handelsvennote in die toekoms weer sal kan dwing om toegewings te maak, en iv) wie die meeste baat vind by die TDCA.

Die studie het tot die gevolgtrekking gekom dat die EU deur die manipulasie van die Wyn- en Spiritus Ooreenkoms aan Suid-Afrika geen keuse gegee het nie as om die gebruik van die betwiste handelsmerke op te sê – iets wat reeds die Suid-Afrikaanse wynbedryf geknou het – in 'n poging om die TDCA te behou. Hierdie optrede skep 'n presedent dat die EU voortaan in onderhandelings met ander ontwikkelende state weer kan dreig om die hele ooreenkoms te verongeluk indien daar nie aan sy eise voldoen word nie. In die laaste instansie is daar tot die gevolgtrekking gekom dat, alhoewel die TDCA daarop gemik was om Suid-Afrika te help met sy herintegrasie tot die wêreldmark, dit uiteindelik die EU is wat die meeste daarby gaan baat.

ABSTRACT

In October 1999 South Africa and the European Union (EU) signed a free trade agreement, the Trade Development and Co-operation Agreement (TDCA), which came into effect on 1 January 2000. The TDCA was developed to enhance bilateral trade, economic-, political- and social co-operation and consists of three components – the creation of a Free Trade Area between South-Africa and the EU, EU financial aid to South Africa through the European Programme for Reconstruction and Development (EPRD), and project aid. However, the EU, in an effort to secure the best possible deal for itself, often behave in its own interests (through the manipulation of the Wine and Spirits Agreement) during the negotiations for the TDCA.

The goal of this study was to establish what exactly trademarks are, and what implications the EU's protection of intellectual property rights on wine and spirits trademarks will have on i) the South African wine industry, ii) whether South Africa could have exercised another option, iii) whether this action has created a precedent with which the EU can, in future, again force South Africa or any of its other developing trade partners to make concessions, and iv) who gains the most from the TDCA.

The concludes that the EU, through the manipulation of the Wine and Spirits Agreement, left South Africa with no choice by to concede the use of the contested trademarks – something that has already taken its toll on the South African wine industry – in order to save the TDCA. This action created a precedent that the EU will, in future, again be in a position to threaten developing countries with the termination of an agreement should they fail to comply with its demands. Finally, the conclusion is made that even though the TDCA was created to assist South Africa with its reintegration into the world market, it will ultimately be the EU that benefits most from the agreement.

ERKENNING

Hiermee spreek ek graag my dank uit teenoor elkeen wat op 'n besondere wyse, wetend of onwetend, 'n bydrae gelewer het tot hierdie studie, hetsy deur insette te lewer of bloot net belangstelling te toon in die vordering daarvan. Julle volgehoue entoesiasme het die skryf van hierdie dokument 'n verrykende ervaring gemaak.

Verder wil ek ook my studieleier, Professor Willie Breytenbach, bedank vir sy leiding die afgelope jaar. Dit was 'n voorreg om saam met u te werk.

Hierdie studie word opgedra aan al my vriende en familie met 'n passie vir wyn, in welke gedaante ookal.

INHOUDSOPGAWE

INHOUD

BLADSY

Verklaring	ii
Erkenning	iii
Opsomming/Abstract.....	iv
Inhoudsopgawe.....	1
Lys van tabelle en figure.....	3
Lys van afkortings.....	4
1. Inleiding	
1.1 Probleemstelling	5
1.2 Doel en nut van die studie	14
1.3 Metodologie	16
1.4 Definisies en konsepte	18
2. Handelsmerke en hul oorsprong	
2.1 Die TRIPs ooreenkoms	24
2.2 Wat word geklassifiseer as handelsmerke	25
2.3 Wie aanspraak kan maak op die beskerming van handelsmerke..	27
2.4 Geografiese aanduiders en die reëls van oorsprong.....	31
2.5 'n Eenvormige standaard van beskerming	37
2.6 Beoordeling	39

3. EU proteksionisme: implikasies van die EU se beskerming van intellektuele eiendomsregte vir die Suid-Afrikaanse wynbedryf	
3.1 Implikasies vir totale uitvoere na die Europese mark.....	40
3.2 Implikasies vir die Suider-Afrikaanse state.....	50
3.3 Implikasies vir produsente van gefortifiseerde wyne.....	57
3.4 Implikasies vir produsente van spiritus.....	60
3.5 Koste verbonde aan die uitfasering van handelsmerke.....	62
3.6 Beoordeling.....	64
 4. Suid-Afrika se opsies	
4.1 Kon Suid-Afrika die EU se versoek teenstaan?.....	67
4.2 Scenario indien Suid-Afrika sou weier om die handelsmerke uit te faseer.....	75
4.3 'n Besluit in die belang van die groter ooreenkoms.....	78
4.4 Beoordeling.....	82
 5. Die TDCA: 'n Bestekopname	
5.1 Voor- en nadele vir Suid-Afrika en die EU.....	85
5.2 Voor- en nadele vir SADC en die BLNS-state.....	95
5.3 Die EU as handelsvennoot.....	101
5.4 Beoordeling.....	106
 6. Samevatting van bevindings	109
 Bibliografie	120

LYS VAN TABELLE EN FIGURE

LYS VAN TABELLE

Tabel 3.1 -- Persentasie van Tariefuitskakeling vir Industriële Produkte deur Suid-Afrika

Tabel 3.2 – Persentasie van Tariefuitskakeling vir Industriële Produkte deur die EU

Tabel 3.3 -- Persentasie van Tariefuitskakeling vir Landbouprodukte deur Suid-Afrika

Tabel 3.4 -- Persentasie van Tariefuitskakeling vir Landbouprodukte deur die EU

Tabel 3.5 – Reserwelys van Sensitiewe Landbouprodukte

Tabel 3.6 – Reserwelys van Sensitiewe Industriële produkte

Tabel 3.7 – Die Belangrikheid van die Landbousektor in Suider-Afrika

Tabel 3.8 – Wynuitvoere na die EU vir die tydperk 1997-2000

Tabel 3.9 – Plaaslike Verkope op die Suid-Afrikaanse Mark vir 1999-2000

Tabel 4.1 – Basiese Aanduiders van SADC-state in die twee jaar (1993-1994) voor TDCA Onderhandelings geloods is

LYS VAN FIGURE

Figuur 4.1 – Skets van hoe ooreenkomste met ontwikkelende state gesluit word

Figuur 5.1 – Die EU se handelsverhouding met SACU

LYS VAN AFKORTINGS

ACP-state --- African, Caribbean and Pacific States

AGOA --- African Growth and Opportunity Act

BBP --- Bruto Binnelandse Produk

BLNS-state ---- Botswana, Lesotho, Namibië en Swaziland state

CAP ---- Common Agricultural Policy

EEC ---- European Economic Community

EPRD --- European Programme for Reconstruction and Development

EU ---- Europese Unie

FTA ---- Free Trade Area

GATT ---- General Agreement on Tariff and Trade

GSP ---- Generalised System of Preferences

LDCs ---- Least Developed Countries

MFN ---- Most Favoured Nation

MOLLE ---- Minder Ontwikkelde Lande

PGI ---- Protected Geographical Indicators

PDO ---- Protected Designation of Origin

REPA ---- Regional Economic Partnership Agreement

RTA ---- Regional Trade Agreement

SACU ---- Southern African Customs Union

SADC ---- Southern African Development Community

TDCA ---- Trade Development and Co-operation Agreement

TRIPs ---- Trade Related Intellectual Property Rights

WTO ---- World Trade Organisation

WIPO ---- World Intellectual Property Organisation

Let wel: die Engelse afkortings sal deurgaans gebruik word weens die feit dat dit meer bekend is as die Afrikaanse afkortings. Dit is slegs in die geval van die Europese Unie dat daar deurgaans daarna in die Afrikaanse vorm verwys sal word.

HOOFSTUK 1

INLEIDING

1.1 PROBLEEMSTELLING

Die totstandkoming van die Trade Development and Co-operation Agreement (TDCA) het nie altyd vlot verloop nie. Die onderhandelinge het 'n aanvang geneem op 30 Junie 1995 en geëindig in Maart 1999 (Lee, 2002:85), met die finale ooreenkoms wat op 11 Oktober 1999 onderteken is (Lee, 2002:87). Die ooreenkoms het op 1 Januarie 2000 in werking getree, alhoewel nie ten volle nie, aangesien die regerings van die Europese Unie (EU) dit nog moes ratifiseer.

Die TDCA is ontwerp om bilaterale handel-, ekonomiese-, politieke- en sosiale samewerking te bevorder en bestaan uit drie komponente. Eerstens, die skep van 'n vryehandelgebied tussen die EU en Suid-Afrika; tweedens, finansiële steun deur die EU aan Suid-Afrika onder die European Programme for Reconstruction and Development (EPRD) (Lee, 2002:81); en derdens, projekhulp – iets waarvoor Suid-Afrika nie volgens hul beperkte Lomè-lidmaatskap sou kwalifiseer nie. Tans verskaf die EU ongeveer 130 miljoen Euro per jaar aan Suid-Afrika om nuwe projekte te loods (Lowe, 1999). Die ooreenkoms word dus as van kardinale belang beskou vir Suid-Afrika se verdere integrasie in die wêreld ekonomie (Mayer, 1999a:10) en ook as 'n Regional Economic Partnership Agreement (REPA) model vir die samewerking tussen die Noorde en Suide (Gibb, 2001).

Die Lomè-Konvensie is oorspronklik in 1975 onderteken in Lomè tussen die European Economic Community (EEC) (sedert 1992 bekend as die EU) en 46 African, Caribbean en Pacific State (ACP). Hierdie vyfjaar konvensie het 'n voorkeur handels- en ekonomiese vennootskap tussen die twee blokke daar

gestel en was hoofsaaklik gemik op die tariefvrye uitvoer na die EEC deur die ACP-lande, die skepping van 'n stabiliseringsskema wat die ACP-lande 'n sekere vlak van inkomste waarborg op hul primêre uitvoere, ontwikkelingshulp deur die EEC, en verhoogde industriële samewerking tussen ACP-lande deur middel van EEC fondse (Cotonou-Ooreenkoms, 2001).

Die Konvensie is hernu en vergroot op drie opeenvolgende geleenthede, met die laaste Konvensie wat in Februarie 2000 verval het. Die Cotonou-Ooreenkoms wat op 23 Junie 2000 in Benin onderteken is, dien as opvolger vir Lomè en kan gesien word as die nuutste hulp- en handelsvennootskap tussen die EU en die nou 71 ACP-lande. Dit is ook interessant om daarop te let dat die Cotonou-Ooreenkoms se Protokol Drie direk oor Suid-Afrika handel en dat Suid-Afrika se gekwalifiseerde status met betrekking tot die Ooreenkoms duidelik daarin uiteen gesit word (Cotonou-Ooreenkoms, 2001).

Artikel Een van Protokol Drie stel dit ook duidelik dat bepalings van die bilaterale ooreenkoms oor handel, samewerking en ontwikkeling wat op 11 Oktober 1999 te Pretoria tussen die Europese Gemeenskap, sy lidlande en Suid-Afrika onderteken is, voorkeur sal ontvang bo die bepalings van die Cotonou-Ooreenkoms.

Dit is belangrik om daarop te let dat Suid-Afrika aanvanklik belang gestel het in Lomè-lidmaatskap as deel van die African, Caribbean and Pacific (ACP)-lande om sodoende ook nie-wederkerige tariefvrye handel met die EU te verseker (Goodison, 1999:18). Die EU het egter hierteen vasgeskop met die verweer dat Suid-Afrika nie gesien kan word as 'n tipiese ACP-land nie, vanweë die land se vlakke van industrialisasie en algemene ontwikkeling (Bertelsmann-Scott, 2000:14-15). Die gevolg hiervan was dat Suid-Afrika in 1997 beperkte toelating verkry het tot Lomè (nou Cotonou), maar dat die staat nie kon kompeteer vir EU befondsde tenders nie, en ook uitgesluit is van Lomè besprekings (Lee, 2002:87; Bertelsmann-Scott, 2000:33). Suid-Afrika het dus belanggestel in 'n handelsverhouding wat nie wederkerig was nie, maar die EU het 'n bilaterale handelsverhouding voorgestel met die

verdediging dat Suid-Afrika, indien hy volle Lomè-lidmaatskap sou verkry, die ander ACP-lande sou oorskadu (Bertelsmann-Scott, 2000:23-24).

Nadat Suid-Afrika beperkte toegang verkry het tot die Lomè-Konvensie het die staat voortgegaan om sy handelsbande op die internasionale terrein te verbreed en in 1998 'n lid geword van die Cairns-groep (wat onder andere Australië, Brasilië en Argentinië insluit). Die Cairns-groep is in 1986 gestig, bestaan uit 18 state en het ten doel om vrye handel van landbouprodukte te verseker. Tesame sorg die lede van die Cairns-groep vir 20% van die wêreld se landbou uitvoere en dien as 'n belangrike mag vir die hervorming van handel in landbouprodukte wêreldwyd (McMillan, 2001). Een van sy grootste doelwitte is om landbou-subsidies geskrap te kry – iets wat die groep die toorn van die EU op die hals haal. 'n Probleem wat later aangeraak sal word, is die feit dat subsidies in die EU veroorsaak het dat sy produsente nou surplus produkte op die ACP-lede van die Cotonou-Ooreenkoms stort (dumping) – 'n prosedure wat bots met WTO regulasies en die EU nog duur te staan kan kom.

Intussen het die 24 rondtes van besprekings voortgegaan totdat daar in 1999 uiteindelik 'n ooreenkoms bereik is tussen die EU en Suid-Afrika wat op twee beginsels gebaseer is – differensiasie tussen nywerheids- en landbouprodukte; en asimmetrie van handelsliberalisering (Goodison, 1999:38; Graumans, 1997:6). Alhoewel die onderhandelinge amptelik geëindig het, was daar steeds onopgeloste kwessies, onder andere wyn- en spiritusprodukte en visserye (Lee, 2002:87).

'n Verdere punt van belang is dat in vryhandelsooreenkomste tussen partye wat op verskillende vlakke van ontwikkeling is, die ontwikkelende staat die grootste gedeelte van die 'aanpassingskoste' (adjustment costs) dra (Obeng & McGowan, 1999:102). Dit is 'n belangrike punt aangesien die Europese Unie duidelik veel meer ontwikkel is in terme van infrastruktuur as Suid-Afrika, en dus baie makliker so 'n ooreenkoms kan implementeer (Corbett, 2000: 9). Dit sou dus vir Suid-Afrika veel moeiliker wees om byvoorbeeld

handelsmerke en tariewe binne 'n spesifieke tydsraamwerk uit te faseer as vir die Europese Unie.

Die differensiasie tussen nywerheids- en landbouprodukte het bloot beteken dat daar 'n onderskeid getref is tussen die kategorieë van produkte, asook die tydsverloopraamwerk waarbinne die vryhandelsooreenkoms bewerkstellig moes word. In terme van die industriële produkte het die EU vyf lyste gehad waarvoor vryhandel bewerkstellig moes word, terwyl Suid-Afrika ses lyste gehad het. Die verskil tussen die twee groepe was dat die EU vinniger na vryhandel moes beweeg (die beginsel van assimetrie) as Suid-Afrika (Goodison, 1999:31).

Vir landbouprodukte is die EU se tarief-uitskakelingsinisiatief in nege lyste verdeel, terwyl produkte in die Suid-Afrikaanse aanbod in slegs vyf groepe verdeel is. Dit dui duidelik op die sensitiwiteit in die handel van landbouprodukte vir die EU. Dit is dan ook nie verbasend nie dat al die 'probleem-produkte', naamlik vleis, suiwelprodukte, vrugte, blomme, rys, suiker en wyn op lys sewe aan streng kwotas onderwerp is. Kwotas vir ingelegde vrugte is byvoorbeeld op 60 000 ton bereken, vir vrugtesap op 5 000 ton en vir gesnyde blomme op 900 ton (Mayer, 1999a:4). Die kwotas waaraan die produkte op lys sewe onderwerp is, sal periodiek hersien word in lyn met verwikkelings binne die EU se Common Agricultural Policy (CAP) (Goodison, 1999:30-36; Bertelsmann-Scott, 2000:36, 74).

Die EU-SA Vryhandelsooreenkoms stipuleer verder dat 95% van alle Suid-Afrikaanse uitvoere die Europese mark tariefvry sal binnegaan binne tien jaar, terwyl 86% van alle EU uitvoere Suid-Afrika tariefvry sal binnegaan binne twaalf jaar (Lee, 2002:87; Bertelsmann-Scott, 2000:73-75). Dit is baie belangrik om daarop te let dat die EU sy eie interpretasie het van die World Trade Organisation (WTO) se regulasie omtrent vryhandel (Bertelsmann-Scott, 2000:27). Volgens die beginsels waarop die TDCA berus, moet die vryhandelsooreenkoms beide gedifferensieerd en asimmetries wees, met ander woorde, die swakker vennoot in die ooreenkoms moet meer tyd gegun

word om tariewe uit te faseer as die sterker vennoot (Bertelsmann-Scott, 2000:8). Op hierdie punt gehoorsaam die EU wel die regulasies, maar in sektore soos landbou waar die EU kwesbaar teen produkte uit ontwikkelende state is, is die Unie minder gewillig om toegewings te maak en ontwikkelende state te help (Bertelsman-Scott, 2000:11).

Die probleem kom egter by die EU se interpretasie van wat presies 95% vryehandel behels: beteken dit dat alle produkte op die lysie teen 95% tariefvry van Suid-Afrika uitgevoer kan word na die EU, of beteken dit dat, alles in ag genome, 95% van alle handel tariefvry geskied? Die EU beroep hom op laasgenoemde en argumenteer dus dat indien sekere produkte 100% tariefvry is, ander produkte teen hoër tariewe na die EU ingevoer moet word. Die EU het ook vroeg reeds die punt gemaak dat hulle sal streef daarna om alle tarief-verminderinge in sekere sensitiewe landbouprodukte soos vrugte en wyn uit te sluit, aangesien Suid-Afrika op die oomblik 'n komparatiewe voordeel in daardie sektore geniet (Bertelsmann-Scott, 2000:7). Syfers van landbouprodukte wat uitgesluit sou word, het gewissel van 38%-41% (Bertelsmann-Scott, 2000:27).

Dit moet gelet word daarop dat die EU oor 'n algemene landboubeleid (CAP) beskik waarvolgens alle lede 'n eenvormige landboubeleid volg teenoor invoere en uitvoere van produkte, en ook hoë vlakke van tariefbeskerming en subsidies geniet van die sentrale bestuur in Brussels (Bertelsmann-Scott, 2000:7; Mayer, 1999a:11). Dit was veral die wyn- en visserijbedryf wat swaar getref sou word deur die oneweredige kompetisie wat die CAP-beleid bevorder (Goodison, 1999: 29; Mayer, 1999a:5).

Insake die probleem met die wyn en spiritusoorreenskoms, het sommige lede, onder leiding van Frankryk geïntereesteer teen Suid-Afrika se gebruik van die terme 'port' en 'sherry' (Bertelsmann-Scott, 2000:9). Die argument was dat die Suid-Afrikaanse produkte 'n groot gevaar sou inhou vir die Europese mark aangesien die gebruik van die terme verbruikers sou kon verwar. Volgens die Trade Related Intellectual Property Rights (TRIPs) Ooreenskoms het die

eienaar van 'n handelsmerk dan die reg om daarop aanspraak te maak dat ander persone of produsente nie daardie handelsmerk mag gebruik nie (McCarthy, 1996).

Lede van die EU het ook kaspie gemaak teen die gebruik van meer generiese terme soos 'ruby', 'vin de pays', 'grand cru', 'ouzo', 'grappa', 'pacharan', 'korn' en 'jagertee' (Perry, 2000:9-10; Sterne, 1999:4). In 'n poging om die dispuut op te los, het Suid-Afrika ingestem om die handelsmerke uit te faseer (Lee, 2002:96), in lyn met die TRIPs ooreenkoms waarin ontwikkelende state 'n vyf jaar gracie tydperk toegestaan word voordat hulle onderhewig is aan die bepalinge van die ooreenkoms (Sell, 1998:138).

Dit is dus duidelik dat die EU meer neig na geregleerde, eerder as vryehandel in die huidige era van globalisering (Bertelsmann-Scott, 2000:11). Dit is veral die geval in sektore waar die Unie kwesbaar is, en in die landbousektor spesifiek, dat die EU proteksionisties met betrekking tot sogenaamde sensitiewe produkte bly (Bertelsmann-Scott, 2000:11, 29).

Terwyl dit vir die algemene publiek mag lyk asof die EU 'n reuse kabaal opskop oor 'n relatiewe klein probleem veral aangaande Suid-Afrika se gebruik van die handelsname grappa en ouzo (die Suid-Afrikaanse produksie hiervan is bitter klein), wil dit egter voorkom asof die Unie 'n presedent probeer skep het aangaande die beskerming van handelsmerke. Die Suid-Afrikaanse produksie van bogenoemde produkte sou geen bedreiging vir die Europese mark en –produsente inhou nie en dit wil dus voorkom asof dit in hierdie geval om 'n ander beginsel gegaan het – die beginsel dat handelsmerke net soveel beskerming behoort te geniet as patente (industriële goedere) en kopiereg.

Alhoewel die herrie rondom die beskerming van drankhandelsmerke die meeste aandag geniet het, is dit geen uitgemaakte saak dat die EU se pogings om handelsmerke gevestig te kry, uitsluitlik op drank gerig was nie.

Indien die EU sou slaag in hul poging om so 'n presedent te skep, sou dit verreikende gevolge hê vir ander landbouprodukte. In so 'n geval sou boere in Brittanje byvoorbeeld daarop kon aanspraak maak dat Cheddar- en Colchesterkaas in daardie streke ontstaan het en dat slegs produkte uit daardie omgewing voortaan as sulks bemark kan word. Dit sou beteken dat kase wat wêreldwyd as sulks bemark word, voortaan 'n nuwe naam moet dra. Dieselfde sou geld vir die maak van sekere gedroogde of behandelde vleise, byvoorbeeld salami en gekuurde ham.

Indien die EU dus daarin sou slaag om dieselfde vlakke van beskerming vir handelsmerke te verseker as vir patente en kopiereg, sou dit dus beteken dat nie slegs geografiese aanduiders (waarom die dispuut aangaande drank handel), maar ook metodes van produksie beskerming sal geniet soos in die geval van die maak van kase en sekere behandelde vleise. Cheddarkaas kan dus ook in die Verenigde State van Amerika as sulks bemark word ten spyte van die feit dat die kaas oorspronklik van Cheddar in Engeland kom, aangesien dit volgens dieselfde metode gemaak word as die Britse kaas (Berkey, 2000:2). Die EU wou dus 'n presedent skep en drank was die voorwendsel.

Dit is ook interessant om daarop te let dat die handelsmerk probleem juis in 1999 na vore getree het. Die WTO se Seattle Beraad is in daardie jaar gehou en die EU het gehoop om 'n presedent te skep wat aan die Beraad voorgelê kon word om te bewys dat handelsmerke ook internasionale beskerming geniet. Vorige konvensies soos die Parysse (Stockholm, 1979) en Bernse (Genevè, 1992) Konvensies het reeds gedien as forums wat gelei het tot streng beskerm vir patente en kopiereg. Ongelukkig is dit die geval dat hierdie Konvensies nie handelsmerke baie doeltreffend dek nie. Die EU het dus gehoop dat die EU-Suid-Afrika TDCA as 'n presedent kon dien vir die skep van doeltreffende maatreëls vir die beskerming van handelsmerke.

Intellektuele eiendomsregte binne 'n handelskonteks is vir die eerste keer tydens die Uruguay Rondte van die General Agreement on Tariff and Trade

(GATT), die voorloper van die WTO, op die agenda geplaas (Sell, 1998:2-3) as gevolg van die volgehoue konflik tussen ontwikkelende state en die geïndustrialiseerde state. Mag binne die internasionale stelsel is asimmetries van aard – die sterker state het die vermoë om die swakker state te dwing om hul wil uit te voer (Sell, 1998:3).

Die bepalings en onderhandelstegnieke van die TDCA kan gesien word as 'n voorbeeld van die sogenaamde Noord-Suid probleem wat die ontwikkelende state voel hulle toenemend mee gekonfronteer word (Davies, 2000:6). Vir die meeste ontwikkelende state is dit 'n situasie waaruit hulle nie kan ontsnap nie en indien die EU daarin slaag om Suid-Afrika suksesvol 'af te pers' deur die bepalings van die TDCA, kan dit verreikende gevolge inhou vir ander Derdewêreldstate, byvoorbeeld die ACP-state wat verbind word met die EU deur die Cotonou-Ooreenkoms (voorheen die Lomé-Ooreenkoms). Die EU probeer dus met die drank-kwessie sy mark en lidlande beskerm teen Suid-Afrikaanse produkte in 'n sektor waar Suid-Afrika 'n vergelykende voordeel het (Corbett, 2000:6).

Indien sodanige beskerming suksesvol is, het dit implikasies vir landbouprodukte in al die ACP-state ook. 'n Presedent word geskep wat die boodskap uitstuur dat enige landbouproduk uit 'n ACP-staat wat moontlik die EU produsente kan bedreig, teenstand kan verwag wat op die beskerming van intellektuele eiendom berus. Aangesien die meeste van die ACP-state voorheen kolonies was van die EU-lidlande, sal dit besonder moeilik wees om te bewys dat die produk nie 'n Europese oorsprong het of berei word volgens Europese metodes nie. Die enigste verweer sal dus 'n beroep wees op die feit dat 'n handelsmerk nooit aangeteken is as die eiendom van 'n spesifieke streek nie.

Daar sal dus gefokus word op die gebruik van die handelsmerke onder bespreking, met ander woorde waar dit ontstaan het, of dit ooit aangeteken is as die intellektuele eiendom van daardie state/streke (soos in die geval van die Champagne – streek in Frankryk, wat die enigste vervaardigers van

vonkelwyn is wat dit as 'champagne' mag bemark), en of Suid-Afrika enige bepalings skend deur van die handelsname gebruik te maak.

In Suid-Afrika word vonkelwyn gemaak volgens die 'Cap Classique' metode (Wynboer, 1996:25) en deur Simonsig bemark as Kaapse Vonkel – aangesien Frankryk ook die metode waarvolgens Champagne gemaak word, 'Methode Champenoise' (Wynboer, 1996:34) beskerm. Ook Spanje, 'n medestaat verbonde aan die EU moes 'n oplossing vir hierdie probleem vind en bemark nou sy vonkelwyn onder die naam 'Cava'. Cava's word gemaak volgens dieselfde metode as die Kaapse en Franse produk.

In terme van 'n teoretiese raamwerk, sal daar dus ook gedefinieer moet word wat presies intellektuele eiendom is en hoe dit verkry word, dit wil sê die proses waardeur die handelsmerk moet gaan voordat dit as die eiendom van 'n spesifieke staat geïdentifiseer kan word. Dit impliseer verder dat internasionale reg ook 'n rol te speel het in hierdie trans-nasionale dispuut rondom die gebruik van die handelsname.

Nadat daar vasgestel is hoe waterdig die eis deur die lede van die Europese Unie is, moet daar ook na die bepalings van die vryhandelsooreenkoms gekyk word. Aangesien wyn-uitvoere vir beide Suid-Afrika en sekere lede van die Europese Unie (bv. Frankryk, Spanje, Portugal, Italië en in 'n mindere mate ook Griekeland) 'n belangrike komponent van hul uitvoere uitmaak, moet dit duidelik gestipuleer word in watter mate Suid-Afrika bevoordeel word deur die ooreenkoms, en of daardie voordeel as gevolg van die beswaar deur die lede van die EU, verminder of selfs vernietig word.

Daar moet gelet word op die probleme wat Suid-Afrika kan ondervind met die uitfasering van die handelsname, watter alternatiewe koste dit vir die Suid-Afrikaanse wynbedryf kan hê, asook die invloed wat dit op wynuitvoere as sulks kan hê. Daar moet ook besluit word of Suid-Afrika werklik 'n oortreding begaan het, en of dit bloot 'n geval van suur duiwe is van sekere lidlande van die Europese Unie, wat bekommerd is dat Suid-Afrika 'n reële vastrapplek in die Europese wynmark sal kry -- iets wat hul eeu-oue dominante posisie in

gedrang sal bring. Laastens is dit ook belangrik om tot 'n gevolgtrekking te kom oor of dit in hierdie geval vir die EU werklik oor drank alleenlik gaan, en nie bloot oor die skep van 'n presedent vir handelsmerke in die algemeen nie.

Die probleme wat dus in hierdie werkstuk aangespreek moet word, is 1) wat is handelsmerke en 2) watter implikasies die Europese Unie se beskerming van intellektuele eiendomsregte aangaande wyn- en spiritushandelsmerke op i) die Suid-Afrikaanse wynindustrie sal hê, ii) of Suid-Afrika 'n ander opsie kon uitoefen, iii) of hierdie aksie 'n presedent geskep het waarmee die EU Suid-Afrika of enige van sy ander ontwikkelende handelsvennote in die toekoms weer sal kan dwing om toegewings te maak, en iv) wie die meeste baat vind by die TDCA.

1.2 DOEL EN NUT VAN DIE STUDIE

Nadat sanksies teen Suid-Afrika in 1991-1994 opgehef is, het daar 'n hele nuwe handelsterrein vir die staat, en die uitvoersektor, oopgegaan. Waar Suid-Afrika voorheen sy produkte op grootmaat moes uitvoer na Europa en ander streke, het die opheffing saamgeval met die voltooiing van TRIPs as deel van die Uruguay Rondte. Een van die belangrikste aspekte hiervan was tarief liberalisering wêreldwyd.

Dit was dus van kardinale belang dat Suid-Afrika so gou as moontlik weer geherintegreer word in die internasionale mark. Gevolglik het die staat aansoek gedoen om volle Lomè-lidmaatskap wat, om redes reeds verskaf, afgekeur is en vervang is met die TDCA wat 'n tipiese Noord-Suid REPA is. Hierdie ooreenkoms het berus op die beginsels van differensiasie en asimmetrie en sou lei tot uiteindelijke vryhandel van 95% vir Suid-Afrika en 86% vir die EU.

Van meet af het die EU dit egter duidelik gemaak dat hy alles in sy vermoë sou doen om sy landbousektor te beskerm. Gevolglik is daar staat gemaak

op nie net intellektuele eiendomsregte nie, maar eerstens die differensiasie tussen landbou en nywerheid, en wat landbou betref, streng kwotas, geleidelike tariefliberalisering, en dan ook TRIPs en die 'regular review'-klousule van die TDCA wat moontlik beskou kan word as die grootste vangplek van die TDCA: enige beskerming sou dus bygevoeg kon word. Indien die EU sy landbousektor doeltreffend kon beskerm, sou dit as 'n geleentheid dien om handelsmerke op dieselfde vlak as kopiereg en patente te plaas.

Die doel van hierdie studie is om te bepaal wat die invloed van die EU se proteksionistiese optrede in sake die beskerming van sy landbousektor op spesifiek die Suid-Afrikaanse wynbedryf gaan hê in die nabye toekoms. Die uitfasering van plaaslike handelsmerke is ook van groot belang vir sowel die Suid-Afrikaanse wynprodusente as produsente van ontwikkelende state regoor die wêreld wat dit oorweeg om in 'n vennootskap met die EU te tree.

'n Verdere doel is om te bepaal wat die sigbare voordele van die TDCA vir Suid-Afrika as 'n geheel is. Het die toegewings wat Suid-Afrika dus tydens die onderhandelinge gemaak het, inderdaad gelei tot groter buitelandse direkte investering en 'n groei van die Suid-Afrikaanse ekonomie? Ander vrae ontstaan ook: het die TDCA groter projekhulp geskep? Het die EPRD-lenings wat beloof is, toegeneem? Wat het van die EU se voorgenome hulp vir die herstrukturering van die Suid-Afrikaanse wynbedryf geword en wie baat die meeste by die TDCA? Hierdie vrae sal deur die loop van die werkstuk beantwoord word.

Die nut van hierdie studie is dus om te dien as voorbeeld vir die res van die ontwikkelende state wat 'n vennootskap met die EU oorweeg, maar veral die wynprodusente en wynmaatskappye van die sogenaamde New World Wines (Brasilië, Argentinië en Chile) uit Suid-Amerika, Australië en New Zealand. Dit sal daardie maatskappye en state baat om eers die strategie van die EU goed na te gaan. Die EU is glad nie so 'n gewillige handelsvennoot van die ontwikkelende wêreld as wat hy graag voorgee nie – toegewings word

geredelik gemaak in sektore waar die ontwikkelende staat nie 'n bedreiging is nie, maar sodra die gevaar ontstaan dat die swakker handelsvennoot 'n vergelykende voordeel het in 'n sekere sektor, word daar 'n nuwe vorm van proteksionisme, naamlik intellektuele eiendomsregte, in die geval van Suid-Afrika, toegepas. Hierdie saak is eers geopper in 1999, nadat die onderhandelings reeds vier jaar lank gesloer het.

Dit sal dus interessant wees om te sien wie die meeste baat by die vryhandelsooreenkoms tussen Suid-Afrika en die EU. Indien dit Suid-Afrika is, sou die ooreenkoms geslaag het in sy doel om die ontwikkelende staat te help om verder te ontwikkel. Hierteenoor, indien dit die EU is, voorspel dit niks goeds vir ander ontwikkelende state nie – Suid-Afrika is deur die EU as te sterk vir die ander ACP state beskou en gevolglik van volle Lomè lidmaatskap weerhou (Corbett, 2000:3); dus as die EU skynbaar feitlik moeiteloos oor Suid-Afrika kon stoomroller in 'n poging om sy vennoot te manipuleer, sal dit geen probleem wees om dieselfde ook in die toekoms met ander, selfs minder gegoede en ontwikkelde state, te doen nie.

Daar moet egter op gelet word dat die finale oordeel oor wie die meeste gebaat het by die ooreenkoms, eers aan die einde van die infaseringstydperk (31 Desember 2011) bepaal sal kan word nadat die verskillende assimetrisiese fases almal ingefaseer is. Die grootste gedeelte van die EU se liberaliseringsproses sal teen die einde van 2002 voltooi wees, terwyl die grootste gedeelte van Suid-Afrika se liberaliseringsproses eers tussen 2006 en 2011 voltooi sal word (Lowe, 1999).

1.3 METODOLOGIE

Soos reeds vermeld is, het onderhandelings rondom die TDCA in 1995 begin en in 1999 geëindig, met die ooreenkoms wat eers in 2000 geïmplementeer is. Gevolglik is daar nog nie volumes geskryf oor hierdie betreklike jong onderwerp nie, maar sal daar wel van primêre, sowel as sekondêre bronne

gebruik gemaak word om tendense te bepaal. Die probleemstelling sal hoofsaaklik deur middel van 'n breedvoerige literatuuroorsig aangespreek word.

Daar sal dus nie gebruik gemaak word van onderhoude met wynprodusente of agente wat die produk in die EU bemark nie, aangesien die Wyn- en Spiritusoorreenskoms eers in Januarie 2002 onderteken is, en dit dus nie vir hierdie partye moontlik sal wees om nou reeds 'n oordeel te kan fel oor die wyse waarop die wynbedryf hierdeur beïnvloed sal word nie.

Primêre bronne kan gesien word as inligting (artikels, boeke en 'working papers') wat geskryf is deur mense wat eerstehands by die onderhandelings betrokke was. Daarteenoor is sekondêre bronne gesien word as boeke, joernaalartikels en koerantberigte wat geskryf is deur persone wat inligting aangaande gebeure tweedehands verkry het.

Daar kan dus gesien word dat die navorsing meestal kwalitatief van aard sal wees in die sin dat daar nie primêr op statistiek gesteun sal word om resultate te verkry nie. Daar sal egter wel van statistiek gebruik gemaak moet word in die vergelyking tussen die relatiewe hoeveelheid wat die verskillende sektore – in hierdie geval die landbousektor – van die partye gebaat het by die ooreenskoms. Daar moet seker gemaak word dat indien dit bevind word dat daar wel 'n afname in die uitvoer van wyn- of spiritusprodukte is, dit toegeskryf kan word aan die beperkings wat kwotas impliseer, of die uitfasering van die handelsname, en nie bloot die natuurlike siklus van die wynbedryf nie (bv. droogte of mis-oeste).

Die sekondêre inligting sal bestaan uit 'n studie van gepubliseerde en ongepubliseerde literatuur, beide Suid-Afrikaans en internasionaal, wat handel oor die verskillende sektore binne die wynbedryf. Dit sluit velde in soos die verpakking van produkte, maniere waarop die produkte verouder word en die proses waardeur dit moet gaan voordat dit op die Europese rak verskyn. Verder word daar ook gebruik gemaak van gepubliseerde artikels oor internasionale intellektuele eiendom.

Die studie kan dus ook gesien word as beide analities en beskrywend van aard. Eerstens word die onderhandelingsproses en implementasie van die TDCA beskryf, en tweedens vind daar ook 'n analise plaas rondom die kwessies van wie die meeste baat, en of soortgelyke ooreenkomste met die EU wenslik en voordelig sal wees vir ander ontwikkelende state.

Die navorsingsmetode is egter beperkend wanneer daar gepoog word om die ekonomiese impak van die ooreenkoms op Suid-Afrika te beskryf. Dit is as gevolg van die feit dat handelsvolumes vir veral die tydperk 2000-2001 nie vryelik beskikbaar was van die Departement van Handel en Nywerheid nie. Die webwerf van die Ministerie verskaf slegs 'n kort oorsig van die in- en uitvoer van alle sektore vir die betrokke tydperk, terwyl die Departement van Landbou se *Agriculture Yearbook* ook nie bevredigende en volledige handelsstatistiek verstrek nie.

1.4 DEFINISIES EN KONSEPTE

CAP – Die EU se 'Common Agricultural Policy' (sedert 1962) verwag van al die lidstate om onder hulself te besluit op 'n gesamentlike plan van aksie wat dan gebruik word in onderhandelings met nie-lidlande. Dit beteken dus dat al 15 EU lidlande optree as 'n enkele entiteit in eksterne onderhandelings. Die CAP sluit ook uitvoersubsidies in invoerkwotas in. Geen verwysing na intellektuele eiendomsreg kan in CAP opgespoor word nie.

Cotonou Ooreenkoms – Die Lomè Konvensies se opvolger wat op 23 Junie 2000 onderteken is deur die EU en die ACP-state. Hierdie ooreenkoms vervang die Lomè Konvensie wat vir 25 jaar die struktuur vir handel en samewerking tussen die EU en ACP-state verskaf het. Die ooreenkoms is geldig vir 20 jaar, maar onderhewig aan hersiening elke vyf jaar, soos die geval met die Lomè Konvensie was (Cotonou Ooreenkoms, 2000:1).

Generies – 'n 'sign or indication' ('n kenmerk van soort) wat deel van die huidige volkstaal geword het, word beskou as generies (Visser, 1995:13).

Geographical Indicators – kan gedefinieer word as volg: '*...indications which identify a good as originating in the territory of a Member, or a region or locality in that territory, where a given quality, reputation or other characteristic of the good is essentially attributable to its geographical origin.* Artikel 23 van die WTO-TRIPs ooreenkoms, bekend as 'Additional Protection for Geographical Indicators for Wines and Spirits', is spesifiek van toepassing op alkoholiese verversings (WTO-TRIPS Ooreenkoms, Artikel 22.1, 1994).

Lomè-Konvensie – 'n Ooreenkoms wat in 1975 onderteken is deur die lede van die Europese Ekonomiese Gemeenskap en 46 ACP-lande en sou lei tot tariefvrye handel vir die ACP-lande. Dit sou verder ten doel hê om ontwikkeling in die state aan te moedig deur EEC, later EU, befondsing (Cotonou-Ooreenkoms, 2001).

'Mark' – ' is defined broadly to connote any sign capable of being represented graphically including a device, name, signature, word, letter, numeral, shape, configuration, pattern, ornamentation, colour or a container for goods or any combination of them' (Visser, 1995: 2).

Reëls van Oorsprong – Dui op spesifieke kriteria waaraan voldoen moet word vir 'n item om te kwalifiseer as 'n produk wat ontstaan het in die staat wat dit uitvoer. Daar kan op twee maniere voldoen word aan die Reëls van Oorsprong, naamlik indien 'n produk geheel en al ontstaan in die staat wat dit uitvoer, en tweedens indien dit voldoende verwerk is ('kumulاسie') voor dit uitgevoer is om te voldoen aan die kriteria. Voldoende verwerking dui op die graad van waarde wat bygevoeg is deur die proses van verwerking (Lings, 1999:4).

Regular Review – Verwys na die klousule waarvolgens die sensitiewe produkte van albei partye wat aanvanklik uitgesluit is, en op reserwelyste geplaas is, onderworpe is aan hersiening. Hierdie klousule kan gesien word as 'n moontlike vanglek in die TDCA aangesien dit geargumenteer kan word dat daar net sowel verdere beperkings op produkte geplaas kan word, as wat dit geliberaliseer word. Dit kan byvoorbeeld gebeur onder die voorwendsel van gesondheidsregulasies soos die bek-en-klouseer krisis en plantgifstowwe sou byvoorbeeld op drankprodukte van toepassing gemaak kon word. Die meeste sensitiewe produkte aan Suid-Afrika se kant lê by die industriële sektor (byvoorbeeld motors), terwyl die meeste van die EU se sensitiewe produkte by die landbousektor lê (Lings, 1999:3).

REPA's – 'Regional Economic Partnership Agreements' is een van die pilare waarop die EU se post-Lomè beleid rus. Die EU wil streeksintegrasie bevorder tussen groepe ACP-state wat ingedeel word volgens hul vlakke van ontwikkeling. Hierdie state kan dan op een van twee wyses betrokke raak by die EU, naamlik deur middel van 'n REPA (wat 'reciprocal' sal wees) vir ontwikkelende state of via 'n super-'Generalised System of Preferences' stelsel wat oop sal wees vir minder ontwikkelde lande wat óf nie wil óf nie kan betrokke raak by 'n REPA met die EU nie (Gibb, 2001:77). Die TDCA kan gesien word as 'n tipiese REPA weens die feit dat dit SACU de facto betrek by die ooreenkoms tussen Suid-Afrika en die EU en kan ook dien as 'n tipiese model vir die Cotonou Ooreenkoms waarvoor gedetailleerde onderhandelings op 27 September 2002 afskop.

RTAs – 'Regional Trade Agreements' kan verskeie vorme aanneem, maar val gewoonlik in twee kategorieë, naamlik vryhandelsooreenkomste, soos die een tussen die EU en Suid-Afrika, en ooreenkomste of interim ooreenkomste wat lei tot vryhandelsooreenkomste (Corbett, 2000:8). RTAs kan bestaan uit 'n paar of verskeie lede sonder dat geografiese ligging 'n rol speel. Verder kan dit ook verskillende stadia van ontwikkeling, handelspatrone en vlakke van toegewydheid tot handelsliberalisasie tussen lede weerspieël (Carim, 1997:334).

SACU – Die 'Southern African Customs Union' (in Afrikaans 'Die Suider-Afrikaanse Doeane-unie') bestaan uit Suid-Afrika en die BLNS-state, naamlik Botswana, Lesotho, Namibië en Swaziland. Hierdie unie is reeds in 1910 tot stand gebring en bevorder handelsverhoudinge tussen hierdie state (Goodison, 1999:44).

SADC – Die 'Southern African Development Community' bestaan uit veertien lede, waarvan sewe volgens die WTO geklassifiseer word as minder ontwikkelde lande, ses as ontwikkelende state en een, Suid-Afrika, as 'n ontwikkelde staat. Hierdie groep poog om teen 2008 'n vryehandelsgebied gevestig te kry (Goodison, 1999).

'Similar goods' (soortgelyke goedere) – word beskou as goedere van dieselfde beskrywing. Om te bepaal of goedere van dieselfde beskrywing is, moet die volgende faktore in berekening geneem word:

- Die inherente natuur en karaktereienskappe van die spesifieke goedere/dienste.
- Die oorsprong van die goedere/dienste
- Die gebruike/doel van die goedere/dienste
- Of die goedere geproduseer word deur dieselfde vervaardigers
- Die handelskanale waardeur die goedere moet gaan

Wyn en spiritus is onder die goedere wat gereken word as 'similar goods'.

Afdeling 34(2) dui egter ook op gevalle wat uitsonderings op die reël is en waar die gebruik van 'n geregistreerde handelsmerk nie as 'n benadeling beskou word nie. Dit sluit in:

- Die *bona fide* gebruik deur 'n persoon van sy eie of sy voorouers se naam, of die naam van sy eie, of sy voorouers se plek van besigheid.
- Die gebruik van 'n persoon van enige *bona fide* beskrywing of aanduiding van die 'kind, quality, quantity, intended purpose, value,

geographical origin, or other characteristics of his goods or services...' (Visser, 1995: 25).

TDCA – 'Trade, Development and Co-operation Agreement' tussen Suid-Afrika en die Europese Unie. Die ooreenkoms bepaal dat 95% van Suid-Afrika se uitvoere binne die volgende 10 jaar (2000-2010) ten volle tariefvry na die EU uitgevoer sal word, terwyl 86% van die EU se uitvoere na Suid-Afrika tariefvry sal wees binne 12 jaar (2000-2011) (Bertelsmann-Scott, 2000; Lee, 2002). Die ooreenkoms is potensieel 16 miljard Euro per jaar werd oor 'n tydperk van 10 jaar (Stern, 1999: 12), met die EU wat feitlik net soveel daarby sal baat as Suid-Afrika.

'Trade mark' – "a mark used or proposed to be used by a person in relation to goods or services for the purpose of distinguishing the goods or services in relation to which the mark is used or proposed to be used from the same kind of goods or services connected in the course of trade with any other person" (Visser, 1995:2-3). Hierdie definisie van die nuwe Suid-Afrikaanse Wet op 'Trade Marks en Designs' (1993) is in lyn met die European Directive, Die United Kingdom Act en TRIPs.

TRIPs – "Trade- Related Aspects of Intellectual Property Rights" is 'n ooreenkoms gesluit deur die World Trade Organisation (WTO) om handelsmerke, patente en kopiereg te beskerm. Gevolglik het die meeste state ook wette geskep wat in lyn is met hierdie bepalings om hul eie produkte te beskerm (Ticha, 2000: 9). Dit bou verder voort op bestaande konvensies soos die Parys konvensie met betrekking tot patente en die Berne konvensie met betrekking tot kopiereg (Sell, 1998). Handelsmerke geniet ongelukkig nie dieselfde beskerming as bogenoemde nie en uitbuiting hiervan deur handelsblokke soos die EU kan moontlik presedente skep.

WTO – Die World Trade Organisation (in Afrikaans die Wêreldhandelsorganisasie) is 'n internasionale liggaam wat gemoeid is met

die reëls van handel tussen state. Dit beskik oor ooreenkomste wat onderhandel en geteken is deur die meeste van die wêreld se handelsnasies, en wat dan ook dien as regsgrondreëls vir internasionale handel. Die WTO het drie hoof doelwitte, naamlik om toe te sien dat handel so vry as moontlik geskied; om as 'n forum te dien vir onderhandelings oor internasionale handel; en om geskille op te los (McCarthy, 1996).

WIPO – Die World Intellectual Property Organisation is een van die Verenigde Nasies se 16 gespesialiseerde agentskappe. Dit is geleë in Geneva en is verantwoordelik vir die beskerming en uitbreiding van beskerming vir intellektuele eiendom regoor die wêreld. Verder moedig dit internasionale samewerking insake intellektuele eiendom aan, administreer organisasies wat geskoei is op multilaterale ooreenkomste, en skep konsepwetgewing vir ontwikkelende state om aan te neem (McCarthy, 1996).

HOOFSTUK 2

HANDELSMERKE EN HUL OORSPRONG

2.1 DIE TRIPs OOREENKOMS

Intellektuele eiendomsregte word beskerm en gereguleer deur die WTO waarvan beide die EU en Suid-Afrika lede is. Die spesifieke ooreenkoms wat mees relevant vir hierdie studie is, is die TRIPs ooreenkoms wat vervolgens bespreek sal word.

Formeel kan die TRIPs ooreenkoms gesien word as Anneks 1C van die Marrakesh ooreenkoms wat op 15 April 1994 in Marrakesh, Marokko gesluit is om die WTO te stig. TRIPs is vooruitgegaan deur twee ander internasionale ooreenkomste wat geadministreer is deur WIPO, naamlik die Parys Konvensie vir die beskerming van Industriële Eiendom (Stockholm, 1979) en die Berne Konvensie vir die beskerming van Literêre en Artistieke Werke (Geneva, 1992). Sedert sy inwerkingtrede op 1 Januarie 1995 bly die TRIPs ooreenkoms steeds die mees omvattende ooreenkoms aangaande kwessies rondom die beskerming van intellektuele eiendom (Blakeney, 1996:45, 123-124). Dit dek ook handelsmerke, wat egter nie deur 'n spesifieke konvensie gerugsteun word nie. Daarom is 'n REPA, wat dit insluit, 'n bruikbare presedent wat groter beskerming bied.

Verder is die TRIPs ooreenkoms die eerste internasionale ooreenkoms wat van alle WTO lede vereis om 'n omvattende stel reëls vir die beskerming van intellektuele eiendom te gehoorsaam. Die ooreenkoms is van toepassing op areas soos kopiereg, patente, handelsmerke, industriële ontwerpe, handelsgeheime en geografiese aanduiders. Afdeling 3 van die ooreenkoms is veral belangrik vir die doel van hierdie studie en staan bekend as 'Geographical Indicators'.

2.2 WAT WORD GEKLASSIFISEER AS HANDELSMERKE

Artikel 15(1) van die TRIPs ooreenkoms verklaar dat 'any sign, or combination of signs, capable of distinguishing the goods or services of one undertaking from those of other undertakings, shall be capable of constituting a trade mark' (Blakeney, 1996:53).

Die belangrikste kriterium vir die registrasie van handelsmerke, soos na verwys in artikel 15(1), is uitkenbaarheid (distinctiveness). Die registrasie van handelsmerke kan afgekeur word wanneer die merke geen uitkenbare karakter het nie, byvoorbeeld 'n enkele ster of letter of wanneer die merk te gekompliseerd is. Registrasie van handelsmerke kan verder geweier word indien dit van so 'n aard is dat daar inbreuk gemaak word op die regte van derdepartye in die staat waar beskerming geëis word (Blakeney, 1996:54).

Onder die tekens wat volgens TRIPs geregistreer kan word, is woorde insluitende persoonsname, letters, nommers, figuratiewe elemente en kombinasies van kleur sowel as 'n kombinasie van bogenoemde tekens. Artikel 15(1) maak ook voorsiening daarvoor dat lede, as 'n vereiste vir registrasie, aanspraak daarop kan maak dat tekens of merke visueel opmerklik sal wees. Dit beteken dus in effek dat visuele persepsie vorms, klank en selfs reuke registreerbaar is as handelsmerke.

Om vas te stel of 'n handelsmerk aan hierdie toets voldoen, moet die sterkte van die handelsmerk oor 'n spektrum gemeet word. Hierdie spektrum sluit in, van die swakste tot die sterkste, terme wat generies, beskrywend, suggestief, arbitrêr en 'fanciful' is. Aan die swakste punt van hierdie spektrum is woorde, simbole en toestelle wat nie in staat is om kategorieë van goedere te onderskei nie, aangesien hulle algemene terme is wat gebruik word om die goedere self te identifiseer byvoorbeeld boek, stoel of tafel. Hierdie merke staan bekend as generiese terme en geniet nie beskerming as handelsmerke nie. Beskrywende merke, byvoorbeeld 'superior wine' vir wyn van uitstaande

gehalte geniet ook nie beskerming as handelsmerke nie. Dit is die geval omdat hierdie merke nie inherent 'distinctive' (uitkenbaar) is nie, alhoewel verbruikers die produk met die bron van die goedere assosieer deur middel van publisiteit en bemarking.

Artikel 16(1) van TRIPs stel dit dat die eienaar van 'n geregistreerde handelsmerk die eksklusiewe reg het om alle derdepartye wat nie sy goedkeuring het om daardie, of 'n soortgelyke handelsmerk, te gebruik nie te verhoed om dit in handelspraktyke te doen waar die gebruik van sodanige handelsmerk verwarring by verbruikers kan veroorsaak. Hierdie verwarring kan ontstaan wanneer die verbruiker verkeerdelik mag dink dat daar 'n verhouding bestaan tussen die produkte en dienste van die geregistreerde merk en dié van die vervaardiger wat slegs gebruik maak van die spesifieke of 'n soortgelyke merk.

Daar moet ook op gelet word dat artikel 16(1) dit stel dat indien 'n derdeparty verhoed word om van 'n spesifieke handelsmerk gebruik te maak, dit gedoen moet word sonder enige vooroordeel teenoor 'any existing prior rights' (Blakeney, 1996:58). Die meeste handelsmerkwetgewing is ook ten gunste van 'n persoon wat kan bewys dat hy in voortdurende gebruik was van 'n identiese of verwarrende handelsmerk voordat die huidige eienaar dit registreer het.

In so 'n geval is daar kriteria waaraan daar gemeet kan word of sodanige gebruik 'n eerlike gesamentlike gebruik van dieselfde handelsmerk is. Die volgende faktore word in ag geneem:

- Hoe groot is die kans dat daar wel verwarring kan ontstaan uit die gebruik van die twee handelsmerke.
- Die eerlikheid in die keuse en gevolglike gebruik van die handelsmerk.
- Die tydsduur van die gesamentlike gebruik.
- Bewyse dat daar reeds verwarring ontstaan het.

- Of die applikant se handelsvolume groter is as die van sy opponent (Blakeney, 1996:58).

Terwyl ontwikkelde state dadelik gehoor moes gee aan die bepalings van die TRIPs ooreenkoms, het dit 'n aantal toegewings gemaak aan ontwikkelende state. Artikels 65 en 66 van die ooreenkoms verleen aan ontwikkelende en minder ontwikkelde lande 'n grasie-periode van vyf en tien jaar onderskeidelik voordat daar voldoen moet word aan die vereistes (Sell, 1998:138). Vir die doel van hierdie studie word Suid-Afrika dus volgens die TRIPs ooreenkoms beskou as 'n ontwikkelende staat, alhoewel die EU voel dat Suid-Afrika nie in daardie kategorie val nie (Lowe, 1999) en gevolglik nie volle Lomè lidmaatskap aan die staat wou toestaan nie. Vandaar dus die vryhandelsooreenkoms tussen die EU en Suid-Afrika wat aan die WTO standarde moet voldoen, met Suid-Afrika wat 'n grasie-periode van vyf jaar gegun word om alle wyn- en spiritushandelsmerke wat identies of verwarrend is, uit te faseer.

2.3 WIE AANSPRAAK KAN MAAK OP BESKERMING VAN HANDELSMERKE

Volgens die TRIPs ooreenkoms kan individue, maatskappy en state aanspraak maak op die beskerming van handelsmerke. Die ooreenkoms stel dit ook dat daar onder geen omstandighede gediskrimineer mag word in terme van die mate van beskerming wat 'n spesifieke handelsmerk binne en buite sy land van oorsprong geniet nie. Die volgende gedeelte sal fokus op die riglyne vir beskerming van handelsmerke, asook die belangrikste state betrokke by die dispuut tussen Suid-Afrika en die EU.

Artikel 1(3) van die TRIPs ooreenkoms stel dit dat lidstate gehoor sal gee aan die riglyne verskaf in die ooreenkoms aangaande die behandeling van 'nationals' van ander lede (Coudour, 2001). Hierdie artikel supplementeer die vereiste in artikel 3 dat elke lid aan 'nationals' van ander lede dieselfde

behandeling sal gee as sy eie in terme van die beskerming van intellektuele eiendom wat geregistreer is as 'n handelsmerk. Die term 'nationals' kan gedefinieer word as, in die geval van 'n afsonderlike doeane-gebied lidstaat van die WTO, as 'n persoon, natuurlik of regs, wat woonagtig is, of wat reële en industriële belange het in die betrokke doeane-gebied (TRIPs ooreenkoms, 1994).

Artikel 4 van die ooreenkoms handel oor die sogenaamde Most Favoured Nation (MFN) behandeling wat aan state gegee word. MFN is die nie-diskriminasie beginsel van die WTO. Die ander is wederkerigheid en deursigtigheid, met ander woorde daar is geen geheimhouding van WTO gereguleerde handelsooreenkomste nie. Aangesien die meeste state binne die WTO hierdie status geniet, kom artikel 4 daarop neer dat die behandeling wat aan een staat gegee word aan 'n ander, ongeag of daardie state betrokke is in 'n ooreenkoms met mekaar, gegee moet word (TRIPS ooreenkoms, 1994).

Daar is egter uitsonderings wanneer state onthef word van die vereistes vir MFN's, naamlik, internasionale ooreenkomste van 'n regsraad waarin daar nie spesifiek melding gemaak word van intellektuele eiendomsregte nie; gevalle wat toegestaan is in ooreenstemming met die stipulasie van die Berne Konvensie; gevalle aangaande die regte van kunstenaars en die media waarvoor nie voorsiening gemaak word in die ooreenkoms nie; en gevalle afkomstig van ooreenkomste aangaande intellektuele eiendomsregte wat in werking was voor die ontstaan van TRIPs (Blakeney, 1996:41-42).

Indien daar gekyk word na die ooreenkoms tussen Suid-Afrika en EU, en veral die probleme ondervind met die finalisering van die Wyn- en Spiritusoorereenkoms, tree die rol wat die CAP gespeel het in hierdie onderhandelings sterk na vore. Soos reeds gesê, is die CAP die EU se landbou-beleid waarvolgens lede 'n gesamentlike beleid volg teenoor nie-lede van die Unie wanneer handel plaasvind. In terme van artikels 1(3) en 3 van

die TRIPs ooreenkoms sal dit dus beteken dat daar gelyke behandeling moet wees vir alle MFN's (TRIPs Ooreenkoms, 1994).

Alhoewel die TRIPs ooreenkoms ook stipuleer dat ontwikkelende state 'n grasietydperk van 5-10 jaar het om alle handelsmerke wat identies of verwarrend is, uit te faseer, het die EU onder CAP besluit om saam te staan en Suid-Afrika te dwing om die toegewing te maak om die merke uit te faseer alvorens 'n finale besluit oor die ooreenkoms gemaak is. Indien Suid-Afrika geweier het om die toegewing te maak kon hy die hele ooreenkoms verloor het. Alhoewel slegs 'n handvol state, onder leiding van Italië, Portugal en Spanje, binne die EU belange gehad het in terme van wyn en spiritus, is daar as 'n groep gestem teen Suid-Afrika se gebruik van sekere handelsmerke soos port, sherry, ouzo, grappa, korn, pacharan en jagertee (Eurostep, 2002).

Suid-Afrika voldoen nie aan enige van die vereistes van uitsluiting nie, en kon volgens die WTO regulasies nie uitgesluit word van MFN status binne die EU vir die grasietydperk nie. Indien daar gekyk word na artikel 24 van die TRIPs ooreenkoms, kan die argument selfs gemaak word dat Suid-Afrika geregtig is op die gebruik van die handelsmerke port, sherry en grappa. Artikel 24 vloei uit artikel 23 wat in die volgende afdeling bespreek sal word, en stipuleer dat lede nie die volgende sal gebruik om die voltrekking van bi- of multilaterale ooreenkomste uit- of af te stel nie:

- Geen lid van die WTO mag 'n ander lid verhinder om voortgesette gebruik te hê van 'n geografiese aanduiding binne daardie lid se gebied indien die 'indringer-staat' (a) die handelsmerk gebruik het vir ten minste 10 jaar voor die vergadering wat die Uruguay Rondte van onderhandelings afgehandel het en (b) die handelsmerk ter goeder trou gebruik het nie.
- Waar daar aansoek gedoen is vir die registrasie van 'n handelsmerk in goeder trou of waar die regte tot 'n handelsmerk verkry is deur gebruik in goeie trou (a) voor die datum van aansoek deur die lid wat die ander lid gebruik probeer verhoed en (b) voor die geografiese aanduiding beskerming geniet in sy land van oorsprong.

- Een lid kan nie 'n ander lid verhoed om 'n geografiese aanduiding te gebruik in geval van wingerdprodukte waarvoor die relevante aanduiding identies is aan die gebruiknaam van 'n druif-variaat wat bestaan het in daardie lidstaat se gebied met die intreedatum van die WTO.
- Die voorsienings in hierdie artikel sal in geen hoedanigheid inmeng met die reg van 'n persoon om tydens handel gebruik te maak van sy, of sy voorganger se naam nie, tensy dit in so 'n hoedanigheid aangewend word dat die publiek mislei kan word (TRIPs ooreenkoms, 1994).

Uit bogenoemde kan daar dus afgelei word dat Suid-Afrika binne sy volle reg opgetree het om die handelsmerke port en sherry te gebruik. Beide hierdie handelsmerke was in gebruik in die staat bykans 200 jaar voordat die WTO tot stand gekom het. Dus geld die bepaling dat indien 'n staat 'n handelsmerk gebruik het ten minste 10 jaar voor die totstandkoming van die WTO, daardie staat die reg het om daardie handelsmerk te gebruik ongeag die gebied van herkoms (Gonzales Gordon, 1948) vir Suid-Afrika en kon die EU na regte volgens die WTO regulasies Suid-Afrika nie dwing om die identiese handelsmerke uit te faseer nie.

'n Verdere punt vir bespreking is die klousule wat bepaal dat 'n persoon sy naam mag gebruik in handel. Dit geld ook in die geval waar 'n persoon sy dorp of streek van herkoms as 'n handelsmerk gebruik – in die geval van vroeë setlaars in Suid-Afrika (veral die Franse Hugenote) was dit die gebruik om hul plase na die dorp van hul oorsprong te noem, byvoorbeeld Nederburg, La Provance en Lanzerac (Stern, 1999).

Dit is ook belangrik om daarop te let dat die klassifikasiestelsel vir wyn binne Suid-Afrika en die EU verskil. Suid-Afrikaanse wyne word aangedui volgens die variaat, dit wil sê pinotage, cabernet ensovoorts, terwyl die streek van oorsprong ook aangedui word (byvoorbeeld Stellenbosch, Paarl ens.). In die geval van Europese wyne, word slegs die streek van oorsprong aangedui.

'n Wyn kan dus beskou word as 'n Bordeaux, sonder dat die verbruiker ooit weet watter versnit in die bottel is. Die probleem vir die EU is dus duidelik: indien 'n Suid-Afrikaanse landgoed wyn bemark onder sy en daardie naam is dieselfde as die van 'n streek of dorp in 'n Europese wynproduserende staat, sal die EU dit sien as 'n onregmatige gebruik van daardie handelsmerk. In teenstelling hiermee, bepaal artikel 24 van die TRIPs ooreenkoms dat 'n naam wel in hierdie konteks gebruik mag word, en dus sou 'n Suid-Afrikaanse landgoed ten volle binne sy reg optree om wel daardie handelsmerk te gebruik (Visser, 1995:25).

Uit bogenoemde is dit dus duidelik dat die reg op en beskerming van intellektuele eiendom vele grys areas het. Dikwels kom dit neer op 'n kwessie van interpretasie. Die volgende afdeling handel oor geografiese aanduiders en die reëls van oorsprong. Dit sal moontlik 'n meer insiggewende blik verskaf op die regmatigheid van Suid-Afrika se gebruik van sekere handelsmerke met streeksoorsprong in Europa.

2.4 GEOGRAFIESE AANDUIDERS EN DIE REËLS VAN OORSPRONG.

Uit die vorige afdeling blyk dit dat die EU, en veral Italië, Spanje en Portugal se beswaar teen Suid-Afrika se gebruik van handelsmerke hoofsaaklik gemik is op die gebruik van geografiese aanduiders. Geografiese aanduiders is die onderwerp van afdeling 3 van die TRIPs ooreenkoms en spruit uit artikel 1(3) van die Parys Konvensie wat industriële eiendom gedefinieer het as alle vervaardigde of natuurlike produkte, byvoorbeeld wyn, graan, tabakblare, vrugte, vee, minerale, mineraalwater, bier, blomme en meel. Artikel 1(2) van die Parys Konvensie stel dit ook dat beskerming van industriële goedere 'indications of source or appellations of origin' insluit (Berkey, 2000:1). In hierdie gevalle word nie uitdruklik van handelsmerke gepraat nie.

Geografiese aanduiders word beskou as aanduiders wat 'n produk identifiseer met sy oorsprong in die gebied van 'n lid, of binne 'n spesifieke area binne

daardie gebied, waar 'n gegewe kwaliteit, reputasie of ander karaktereienskappe van die produk essensieel toegeskryf kan word aan sy geografiese oorsprong (Ticha, 2000).

Artikel 23 van die TRIPs ooreenkoms, is genaamd 'Additional Protection for Geographical Indicators for Wines and Spirits' en is spesifiek van toepassing op alkoholiese verversings. Alhoewel hierdie artikel nie enige spesifieke verversings lys wat onder TRIPs beskerming sal val nie, kan dit nogtans toegepas word op die gevalle van grappa, port en sherry.

Dit is onbekend waar in Italië grappa vir die eerste keer gemaak is. Spanje kan daarop aanspraak sherry vir die eerste keer in Jerez gemaak is en dat die woord 'sherry' daarvan afgelei is (Gonzales Gordon, 1948; Block, 1999). Linguisties kan die naam grappa egter nie na 'n spesifieke area verwys nie, maar moet dit beskou word as 'n produk van die hele Italië. Portugal maak wel daarop aanspraak dat port afgelei word van die dorp Oporto, maar daar word geen wyn in die omgewing verbou nie. Port kom oorspronklik van die Duoro streek in die noorde van Portugal waar dit die eerste keer geproduseer is (Block, 1999).

Tydens die onderhandelings vir die TDCA het Suid-Afrika dan ook die verweer geopper dat terme soos port en grappa generiese terme is vir die beskrywing van 'n produk soos tee (byvoorbeeld Ceylon tee) en koffie dan ook sou wees, en dat dit dus nie gereserveer behoort te word vir die eksklusiewe gebruik deur slegs een staat nie. 'n Beter, en meer waterdigte, aanspraak op 'n geografiese aanduiding is die geval van 'Scotch', 'n drankie wat eksplisiet in naam en area van produksie aan Skotland gekoppel is.

Die EU het in 1989 Council Regulation (EEC) NO 1576/89 aanvaar wat spesifieke regulasies neergelê het aangaande die definisie en beskrywing van spiritus drank. Hierdie regulasie is gebaseer op die aanname dat spiritus een van die EU se grootste landbou-uitvoerprodukte is. Die EU moet dus die hoë

kwaliteit en goeie reputasie van hierdie produkte behou deur behoorlike definisies daar te stel en produkte van 'n minderwaardige kwaliteit te verhoed om die tradisionele verversings te devalueer (European Community, 2001).

Paragraaf (f) van hierdie regulasie definieer spesifiek 'grape marc spirit' en 'grape marc' (beide tegnies dieselfde as grappa) as 'n spiritus drank:

'- produced from grape marc fermented and distilled either directly by water vapour, or after water has been added; a percentage of lees that is to be determined in accordance with the procedure laid down in article 15 may be added to the marc, the distillation being carried out in the presence of the marc itself at less than 86 % vol.

- containing a quantity of volatile substances equal to or exceeding 140 grams per hectolitre of 100 % vol alcohol and having a maximum methyl alcohol content of 1 000 grams per hectolitre of 100 % vol alcohol' (Ticha, 2000).

Punt twee van die vorige paragraaf gee effektief die eksklusiewe regte op grappa aan Italië, aangesien dit die inherente karaktereienskappe van die drankie as eksklusief aan Italië erken. Die terme 'grape marc' en 'grape marc spirit' mag dus slegs vervang word met die term grappa indien die produk in Italië vervaardig is. Hierdie regulasie kan dus effektief alle verkope van grappa produkte wat buite Italië geproduseer is, op die EU mark verhoed.

Suid-Afrika het tydens TDCA onderhandelings daarop aanspraak gemaak dat die terme port, sherry, ouzo en grappa generies is, en dus nie as handelsmerke geregistreer kan word nie (Bull, 1999). Volgens artikel 34 van die Suid-Afrikaanse Trade Mark en Design Act van 1993 word daar in twee gevalle inbreuk gemaak op 'n handelsmerk.

Eerstens, wanneer daar sonder toestemming gebruik van 'n handelsmerk plaasvind in die loop van handel en met betrekking tot goedere en dienste

waarvoor 'n handelsmerk geregistreer is. Tweedens word daar ook inbreuk gemaak indien 'n merk identies is of so na daaraan dat dit verwarring by verbruikers kan veroorsaak.

Uit artikel 34 kan dus gesien word dat beskerming teen inbreukmaking nie meer beperk is tot die presiese goedere of dienste wat gedek word deur handelsmerk-registrasie nie. Dit was egter histories die geval in alle Suid-Afrikaanse handelsmerk statute. Die nuwe regulasie is egter in tred met die internasionale neiging om die kategorie van inbreuk-beskerming te verbreed om ook soortgelyke goedere en dienste in te sluit. TRIPs vereis dit, sowel as die European Directive en die United Kingdom Act (Visser, 1995:24).

Dit is dus duidelik dat die Suid-Afrikaanse afvaardiging heeltemal binne hul reg opgetree het rondom die eis dat die terme grappa, port, sherry en generiese terme is wat nie as intellektuele eiendom beskerm kan word nie. Soos bo gesien, is daar ook niks binne die Suid-Afrikaanse Wet, wat in lyn is met die European Directive, wat Suid-Afrikaanse produsente verhoed om hul produkte as port, sherry, grappa of ouzo te bemark nie. Afdeling 10(12) van die Suid-Afrikaanse Trade Mark en Designs Act maak ook voorsiening daarvoor dat geen Suid-Afrikaanse produk as 'n handelsmerk geregistreer sal word indien dit 'inherent deceptive' is nie. Dit voorsien dus dat geen Suid-Afrikaanse produk in enige manier anders as totaal en al eerlik gebruik sal word nie (Visser, 1995:102-103).

Die hoër vlakke van beskerming wat deur die TRIPs ooreenkoms daar gestel word vir geografiese aanduiders van wyn en spiritus, word gedek in afdeling 12(10) van die Suid-Afrikaanse Liquor Products Act no. 60 van 1989. Hierdie afdeling bepaal dat geen persoon enige naam, woord, uitdrukking, aanduiding of verwysing sal gebruik wat op enige manier, hetsy alleen of in samewerking met enige ander verbale, geskrewe of visuele materiaal, vals of misleidend kan wees omtrent die aard, kwaliteit, klas, kultivar, oorsprong, ouderdom, identiteit of wyse en plek van produksie van die alkoholiese produk nie.

Hierdie 'vals of misleidend' standaard beteken dat 'n geografiese aanduiding nie misleidend hoef te wees om verbode te wees nie. Intendeel, selfs 'n verklaring oor die ware aard van 'n produk kan onregmatig wees onder hierdie regulasie (Berkey, 2000: 2-3).

Die EU het in 1992 reeds wetgewing goedgekeur insake geografiese aanduiders en oorsprong. Hierdie regulasie staan bekend as die 'origin regulation' (Council Regulation No. 2081/89) en is daar om geografiese aanduiders en 'designations of origin' te beskerm vir landbouprodukte en verdeel geografiese aanduiders in twee klasse, naamlik 'protected designation of origin (PDO)' en 'protected geographical indications (PGI)'.

Eersgenoemde dui op die naam van 'n streek, plek of land wie se kwaliteit van produk eksklusief die geval is as gevolg van 'n spesifieke geografiese klimaat of omgewing. Laasgenoemde dui op 'n streek, plek of land wat die oorsprong is van 'n produk wat oor 'n spesifieke kwaliteit, reputasie of ander karaktereienskap beskik wat toegeskryf kan word aan die oorsprong (Berkey, 2000:6-7).

Uit bogenoemde kan dit dus afgelei word dat die meeste state nasionale regulasies het aangaande die beskerming van wyn- en spiritusprodukte, asook geografiese aanduiders. Dit lei egter ook tot talle probleme aangesien dit nie eenvormig is nie, en kan lei tot 'n dispuut wat uitloop op 'n dooiepunt in onderhandelings soos die geval was met die TDCA tussen Suid-Afrika en die EU. Die dooiepunt rondom die Wyn-en Spiritusoorreënkoms is opgelos nadat Suid-Afrika toegegee het om die terme port en sherry uit te faseer. In die geval van port, het die Suid-Afrikaanse sektor reeds besluit om die term 'Cape' in te faseer. Suid-Afrika sal dus poog om die terme 'Tawny Port' en 'Ruby Port' te vervang met 'Cape Tawny' en 'Cape Ruby' – terme waarteen die EU reeds weer beswaar geopper het.

Tydens die onderhandelings vir die TDCA het die EU voorgestel dat daar 'n protokol aangaande die 'rules of origin' aangeheg word aan die ooreenkoms. Hierdie protokol sou in lyn wees met die stipulasies van die Lomé Ooreenkoms, en sou ook 'n kumulasie prosedure insluit wat die EU, Suid-Afrika en die ACP-state betrek om sodoende beter ekonomiese samewerking en integrasie te bevorder (Eurostep, 2002).

Die 'rules of origin' word gedefinieer in Protokol een van die ooreenkoms as 'concerning the definition of the concept of originating products and methods of administrative co-operation'. Die protokol maak voorsiening daarvoor dat produkte wat geheel en al afkomstig is uit die EU of Suid-Afrika as sulks erken sal word. Indien die produkte nie totaal afkomstig is uit hierdie streke nie, maar in so 'n mate verwerk is dat dit in lyn is met die regulasies van anneks twee van die protokol, sal dit ook erken word as afkomstig uit die EU of Suid-Afrika (De Lange, 2000:10).

Protokol een maak ook voorsiening vir twee tipes 'cumulation of origin', naamlik diagonale (of gedeeltelike) kumulasie tussen die EU en Suid-Afrika, en goedere wat ontstaan in nie-SACU ACP-state, asook 'n sogenaamde volle kumulasie van oorsprong tussen Suid-Afrika en die ander SACU-state. In terme van laasgenoemde, beteken dit dat SACU handel as 'n enkele entiteit en gevolglik sal alle waarde wat gevoeg word op enige produk in enige gebied binne SACU, bydrae tot die kumulasie van oorsprong.

Dit moet egter in ag geneem word dat hierdie klousule slegs geldig is in die geval waar Suid-Afrika van SACU insette gebruik maak. Protokol een maak uit die aard van die saak nie voorsiening vir Suid-Afrikaanse insette wat gebruik word in SACU produkte en dan uitgevoer word na die EU nie (Eurostep, 2002). Protokol een maak ook nie voorsiening vir die gebruik van Suid-Afrikaanse insette in ACP-produkte wat bestem is vir die Europese mark nie.

Die volgende afdeling stel ondersoek in na 'n uniforme beleid aangaande die beskerming van intellektuele eiendom.

2.5 'N EENVORMIGE STANDAARD VAN BESKERMING

Volgens die huidige stelsel van die WTO is daar twee basiese registrasiestelsels vir die beskerming van geografiese aanduiders vir wyn en spiritus, naamlik dié wat 'n oop stelsel voorstel vir die registrasie van aanduiders wat voldoen aan spesifieke vereistes, en tweedens, dié (gewoonlik bilateraal of streeks) wat lyste bevat van spesifieke geografiese aanduiders wat deur alle partye beskerm moet word.

Die eerste registrasie-tipe is geskep deur die 'Lisbon Agreement for the Protection of Appellations of Origin and their International Registration' (die Lissabon Ooreenkoms) wat in 1966 in werking getree het as spesiale ooreenkoms onder die Parys Konvensie (Catanese, 1985). Die ooreenkoms beskerm nie slegs geografiese aanduiders vir wyn en spiritus nie, maar ook ander verversings, vrugte, groente, suiwelprodukte, vleisprodukte, vis, heuning, handwerk en ekstrakte soos sout en silika.

Onder die Lissabon ooreenkoms is die definisie van 'n 'appellation of origin' baie meer eng as dié van geografiese aanduiders onder die TRIPs ooreenkoms, aangesien 'n produk nie as handelsmerk geregistreer en beskerm kan word bloot op reputasie nie. Die tweede registrasie-tipe is gebaseer op die Frans-Duitse Ooreenkoms van 1960 en stel voor dat daar van lyste gebruik gemaak word om dit duidelik te stel watter produkte beskerm moet word deur die partye betrokke by die ooreenkoms (Berkey, 2000:9).

Tot dusver was daar twee basiese voorstelle (beide geskoei op die Lissabon Ooreenkoms) vir die skep van 'n WTO registrasiestelsel vir geografiese aanduiders vir wyn en spiritus. Die EU het 'n stelsel voorgestel wat van alle WTO lede vereis om enige geografiese aanduiding vir wyn en spiritus wat vrywilliglik by die WTO geregistreer is, ten volle en vir 'n ongedefinieerde tydperk, te beskerm. Die ander stelsel, voorgestel deur die VSA en Japan, bepaal dat 'n WTO lid slegs hoef te verwys na 'n WTO registrasiesels wanneer daar besluit moet word of plaaslike beskerming aan 'n geografiese aanduiding gegee sal word (Berkey, 2000:9).

'n Eenvormige registrasiestelsel deur die WTO sal belangrike reëls neerlê wat van groot hulp sou kon gewees in die handelsdispuut tussen Suid-Afrika en die EU wat byna die TDCA verongeluk het lank voordat dit geïmplementeer is. So 'n registrasiestelsel sou beteken het dat die dispuut binne die reg opgelos sou kon word, eerder as polities. Indien dit die geval was, kon Suid-Afrika uit die stryd tree met veel minder toegewings.

Onder die Amerikaans-Japanese stelsel sou Suid-Afrikaanse produsente slegs aandag moes skenk aan die feit dat ouzo en grappa beskerm word onder die EU regstelsel om te weet of dit moontlik is om hul produkte onder dieselfde titel te bemark. Niks binne hierdie voorstel sou Suid-Afrika kon dwing om die gebruik van hierdie merke te verbied bloot omdat dit in gebruik is in die EU nie. In teenstelling hiermee sou Suid-Afrika egter onder die EU voorstel gedwing word om die plaaslike gebruik van die handelsmerke af te skaf aangesien dit reeds in die EU beskerm word.

Uit bogenoemde is dit duidelik dat die uiteindelijke vorm van die WTO registrasiestelsel nog 'n groot faktor gaan wees in toekomstige handel van landbouprodukte. Hoofstuk drie stel ondersoek in na die implikasies vir beide Suid-Afrikaanse en EU produkte binne die raamwerk van hierdie nuwe vorm van proteksionisme. Alhoewel die dispuut rondom landbouprodukte kookpunt bereik het as gevolg van die wyn- en spiritusoorreenskoms, is daar verskeie

ander primêre produkte wat ook onder die streng proteksionistiese beleid van die EU se CAP gelyk het.

2.6 BEOORDELING

Dit is dus duidelik dat daar leemtes bestaan in die huidige ooreenkomste en konvensies wat intellektuele eiendom beskerm. Veral die Paryse en Bernse Konvensies slaag baie goed daarin om patente en kopiereg te beskerm, maar skenk nie veel aandag aan handelsmerke nie. Die TRIPs Ooreenkoms vergoed in 'n mate vir die leemtes aangaande die beskerming van handelsmerke, maar bied ook nie die oplossing nie, veral nie ten opsigte van wyn en spiritus nie. Dit is hoekom 'n REPA-presedent so nuttig kan wees.

Soos reeds vermeld, aanvaar die WTO tans twee registrasiesistelsels vir die registrasie van geografiese aanduiders. Die noodsaaklikheid van 'n eenvormige stelsel blyk duidelik uit die feit daar in die toekoms nog groot verwarring kan ontstaan indien handelsvennote verskillende interpretasies heg aan wat presies 'n geografiese aanduiding is, en volgens watter stelsel dit geregistreer moet word. Indien daar dus 'n eenvormige registrasiesistelsel was wat deur die WTO goedgekeur is, en waaraan alle lede van die WTO gehoor moes gee, kon Suid-Afrika moontlik met veel minder toegewings uit die stryd getree het.

Die onus rus dus op die WTO om 'n eenvormige stelsel te skep wat vir internasionale handel geld en om sodoende nasionale wetgewing ondergeskik aan internasionale regulasies te maak. Dit is onmoontlik om nasionale wette te standardiseer aangesien alle state verskillende kriteria daarstel vir die beskerming van intellektuele eiendom. Die enigste uitweg is dus 'n eenvormige internasionale registrasiesistelsel vir geografiese aanduiders om sodoende te verseker dat hierdie kwessie nie weer 'n brandpunt raak in 'n belangrike internasionale ooreenkoms nie.

HOOFSTUK 3

EU PROTEKSIONISME: IMPLIKASIES VAN DIE EU SE BESKERMING VAN INTELLEKTUELE EIENDOM VIR DIE SUID- AFRIKAANSE WYNBEDRYF

3.1 IMPLIKASIES VIR TOTALE UITVOERE NA DIE EUROPESE MARK

Met sy terugkeer na die internasionale arena, was dit vir Suid-Afrika van kardinale belang om formele handelsooreenkomste te sluit met sy belangrikste handelsvennote om sodoende integrasie in die wêreldmark te vergemaklik. Tog het die staat teen 1995, toe daar begin is met onderhandelings vir die TDCA, nog nie 'n omvattende vryhandelsooreenkoms met een van sy grootste in- en uitvoerbestemmings gesluit nie. Die Suider-Afrikaanse doeane-unie sluit wel vryhandel met die BLNS-state in. 'n Ooreenkoms met die 15 lede van die EU was dus vir die Suid-Afrikaanse regering 'n stap in die rigting van vryhandel buite Afrika.

Die EU was in daardie stadium by verre Suid-Afrika se grootste handelsvennoot, met 44% van alle invoere afkomstig uit die EU, 28% van alle uitvoere na die EU, en met die EU wat verantwoordelik is vir ongeveer 50% van alle direkte buitelandse investering in Suid-Afrika (Pallangyo, 2000:72). In teenstelling hiermee, het 7% van uitvoere na die Verenigde State van Amerika gegaan, terwyl 12% van invoere daarvandaan gekom het. In 1998, voor die ooreenkoms gesluit is, was Suid-Afrika slegs verantwoordelik vir 1.9% van die EU se invoere en 1.3% van sy uitvoere (Sudworth en Van Hove, 1998:2-3).

Uit bogenoemde statistiek kan die afleiding gemaak word dat die TDCA in terme van handelsvolume baie meer belangrik vir Suid-Afrika as vir die EU is. Dit is dus verstaanbaar dat sekere EU lede 'n bohaai opgeskop het oor die beskerming van intellektuele eiendomsregte, asook daarop aangedring het om sekere sensitiewe produkte op reserwelyste te plaas in 'n poging om deur tariewe hul produkte te beskerm.

Volgens die TDCA moet Suid-Afrika binne vyf jaar tariewe uitskakel op ongeveer die helfte van sy landbouproduk-tarieflyne, terwyl die EU slegs een sewende van sy landboutariewe in die ooreenstemmende tydperk uitskakel (Goodison, 1999:34). Verder is vleis, graan en suiker geheel en al uitgesluit van die TDCA.

In 'n poging om sy landboubedryf te beskerm, het die EU ook van die tegniek van 'backloading' gebruik gemaak. Hiervolgens het die EU seker gemaak dat die meeste van sy landbouprodukte wat geliberaliseer moes word, eers teen die einde van die tienjaartydperk sou plaasvind. In teenstelling hiermee, sou sy industriële produkte feitlik onmiddellik ten volle geliberaliseer wees. Die enigste nywerheidsproduk wat die EU uitsluit, is aluminium. Tabelle 3.1 tot 3.4 dui die vergelykings aan tussen die EU en Suid-Afrika se liberaliseringskedisule vir beide industriële- en landbouprodukte.

Tabel 3.1 Persentasie van Tariefuitskakeling vir Industriële Produkte deur Suid-Afrika

Jaar	% van industriële invoere	Kumulatiewe %
Met inwerkingtreding van TDCA	61.96	61.96
Binne 3 jaar	1.17	63.13
Tussen 3de en 5de jaar	8.24	71.37
Tussen 4de en 12de jaar	1.50	72.87
Tussen 6de en 12de	13.64	86.51
Geleidelike tariefvermindering	2.93	89.44
Reserwelys – nie van toepassing	10.56	100
Totaal	100	100

Bron: Absa economic research, 1999:5

Uit bostaande tabel blyk dit duidelik dat Suid-Afrika bekommerd was oor sy industriële sektor en dus probeer het om so laat as moontlik die meeste van die EU se uitvoere na Suid-Afrika te liberaliseer (Lee, 2002:89). Om vroeg in die ooreenkoms die mark oop te stel vir tariefvrye goedere vanuit die EU, kon potensieel katastrofiese gevolge vir die Suid-Afrikaanse industrie gehad het aangesien die hoë gehalte Europese goedere dan baie goedkoper na Suid-Afrika sou kom en die verbruiker dus 'n uitstekende produk teen 'n betreklike lae prys sou kon bekom.

Verder sou so 'n aksie deur die Suid-Afrikaanse regering ook teenstrydig wees met sy beleid vir die beskerming van die plaaslike industrie (byvoorbeeld motorvervaardiging en tekstiel) en die bevordering van plaaslike produkte. Teenstand deur die vakbonde wat, soos algemeen bekend, van groot belang vir die regering is, sou ook 'n potensiele probleem vir die

regering wees en interne konflik was beslis nie wenslik op daardie stadium van die onderhandelings nie.

Uit die volgende tabel sal dit duidelik wees dat die EU heeltemal bereid was om selfs op intreevlak van die ooreenkoms die meeste van Suid-Afrika se industriële uitvoere tariefvry die Unie binne te laat. Dit is heel moontlik as gevolg van die wete dat die EU veral in die motorindustrie en ander tegnologiese industrieë 'n vergelykende voordeel oor die Suid-Afrikaanse produkte gehad het. Die EU het egter op Suid-Afrikaanse aandrang toegegee om motorinvoere te beskerm, moontlik omdat die meeste motorvervaardigers in Suid-Afrika in elk geval EU produkte is, byvoorbeeld BMW en Mercedes Benz. Verder het die EU reeds groot hoeveelhede ertsprodukte en minerale soos silikon, sink, yster en staal vanuit Suid-Afrika ingevoer en was dit nie vir die Unie nodig om sy mynindustrie teen kompetisie van die Suid-Afrikaanse produkte te beskerm nie (Goodison, 1999:39).

Tabel 3.2 Persentasie van Tariefuitskakeling vir Industriële Produkte deur die EU

Jaar	% van industriële invoere	Kumulatiewe %
Met inwerkingtreding van TDCA	86.34	86.34
Binne 3 jaar	5.08	91.42
Binne 6 jaar	0.50	91.92
Tussen 3de en 6de jaar	6.90	98.82
Binne 10 jaar	1.16	99.98
Reserwelys – nie van toepassing	0.02	100
Totaal	100	100

Bron: Absa economic research, 1999:5

Indien daar dus 'n vergelyking getref word, kan daar gesien word dat die EU reeds binne die eerste drie jaar van die ooreenkoms vir meer as 90% van die industriële produkte uit Suid-Afrika tariefvrye toegang tot die Unie verleen het. Dit staan in kontras met die Suid-Afrikaanse tariefvermindering-skema waarvolgens die land nie eens teen die einde van die 12 jaar periode aan 90% van die EU se produkte tariefvrye toegang verleen nie (Suid-Afrika het 10.56% van die produkte op sy reserwelys geplaas om na vyf jaar aan hersiening onderwerp te word). Dit beteken dat die EU moontlik Suid-Afrika se nywerheidskapasiteit om kompetend in die EU te wees, onderskat het. Die Suid-Afrikaanse vervaardigingsektor sou dus slim wees om hierdie as 'n groot geleentheid te sien.

Indien daar na die tabelle insake die tariefvermindering-skema vir landbouprodukte gekyk word, blyk dit dat die rolle handomkeer verander het. Dit is veral ook as gevolg van groot druk deur CAP (Goodison, 1999:35), die beleid wat die landbousektor in die EU beskerm, dat die Unie weggeskram het van grootskaalse tariefvermindering vir landbouprodukte. Ten opsigte van landbouprodukte het Suid-Afrika 'n definitiewe vergelykende voordeel gehad, en die Unie sou feitlik enigiets doen om sy lidlande te beskerm – vandaar die nuwe vorm van proteksionisme en aandrang op die verhoogde beskerming van intellektuele eiendomsregte.

Tabel 3.3 Persentasie van Tariefuitskakeling vir Landbouprodukte deur Suid-Afrika

Jaar	% van landou-invoere	Kumulatiewe %
Met inwerkingtreding van TDCA	34	34
Binne 3 jaar	5	39
Tussen 4de en 5de jare	7	46
Tussen 5de en 12de jare	35	81
Reserwelys – nie van toepassing	19	
Totaal	100	100

Bron: Mayer, 1999a:2-4

Tabel 3.4 Persentasie van Tariefuiskakeling vir Landbouprodukte deur die EU

Jaar	% van landbou-invoere	Kumulatiewe %
Met inwerkingtreding van TDCA	21	21
Binne 3 jaar	6	27
Binne 10 jaar	14	41
Tussen 3de en 10de jare	4	45
Tussen 5de en 10de jare	17	62
Gedeeltelike liberalisering vir geprosesseerde produkte	0.5	62.5
Gedeeltelike liberalisering	11	73.5
Reserwelys – nie van toepassing	28	99.5
Uitgesluit	0.5	100
Totaal	100	100

Bron: Mayer, 1999a:2-4

Uit bostaande kan dit dus duidelik gesien word in watter mate die EU sy landbousektor wil beskerm. Feitlik 29% van Suid-Afrikaanse produkte wat vir die EU bestem is, is of op die sogenaamde reserwelyste geplaas of geheel en al uitgesluit.

Produkte op die reserwelyste is onderworpe aan periodieke hersiening elke vyf jaar en gee die EU dus die geleentheid om sy landbouprodukte vir ten minste 'n paar jaar langer te beskerm terwyl die Unie poog om strenger intellektuele eiendomsregte, en veral die beskerming van geografiese aanduiders vir alle landbouprodukte, geïmplementeer te kry (McMillan, 2001).

Tabelle 3.5 en 3.6 lys die belangrikste produkte, beide landbou- en industrieel, wat deur Suid-Afrika en die EU as sensitief beskou word, en dus ook weerhou word van handelsliberalisering. Al hierdie produkte is onderhewig aan verwydering van die lyste, terwyl die moontlikheid ook bestaan dat dit verder aangevul kan word met ander produkte wat ook as sensitief beskou word deur die betrokke partye.

Tabel 3.5 Reserwelys van Sensitiewe Landbouprodukte

Belangrikste produkte deur EU uitgesluit – onderhewig aan periodieke hersiening	Belangrikste produkte deur SA uitgesluit – onderhewig aan periodieke hersiening
• Beesvleis	• Beesvleis
• Suiker	• Suiker
• Sekere suiwelprodukte (insluitende melk, botter, whey)	• Sekere suiwelprodukte (insluitende botter en melk)
• Geroomde mielies	• Geroomde mielies
• Rys en rysprodukte	• Mieliemeel en meliameelprodukte
• Stysels	• Mout en moutprodukte
• Sekere gesnyde vrugte	• Koring en koringprodukte
• Sekere vars vrugte (bv. Sitrus, appels, pere, duiwe, piesangs)	• Stysels
• Vermoet	• Koek- en broodmengsels
• konfyt	• sjokolade
• sekere visprodukte	• sekere behandelde vleise
• etielalkohol	• roomys
• Bewerkte tamaties, sekere bewerkte vrugte en vrugtesappe	• Vlas en hemp

Bron: Commission of the European Communities, 1999; Lowe en Lings, 1999

Tabel 3.6 Reserwelys van Sensitiewe Industriële Produkte

Belangrikste produkte deur EU uitgesluit – onderhewig aan periodieke hersiening	Belangrikste produkte deur SA uitgesluit – onderhewig aan periodieke hersiening
<ul style="list-style-type: none">• Ongegote aluminium en -poeier	<ul style="list-style-type: none">• Petroleum en petroleumprodukte
	<ul style="list-style-type: none">• Sekere chemiese produkte
	<ul style="list-style-type: none">• Sekere tekstielprodukte
	<ul style="list-style-type: none">• motorindustrie

Bron: Burger, 2000:50; Lings, 1999

Uit bostaande tabelle is dit dus duidelik dat die EU groter beskerming wou plaas op sy landbouprodukte, terwyl Suid-Afrika eerder sy industriële produkte wou beskerm.

'n Verdere poging wat deur die EU aangewend is om veral sy landbousektor te beskerm, is die sogenaamde 'regular review'-klousule. Tans, volgens die TDCA, word 86.5% van al Suid-Afrika se industriële invoere van die EU ten volle geliberaliseer, terwyl 'n verdere 2.9% gedeeltelik geliberaliseer word. Die EU, aan die ander kant, liberaliseer slegs 61.4% van sy landbou invoere uit Suid-Afrika, terwyl 'n verdere 13% gedeeltelik geliberaliseer sal word oor 'n tydperk van 10 jaar vir die EU, en 12 jaar vir Suid-Afrika. Alle produkte op die reserwelyste en gedeeltelike liberaliseringslyste is onderhewig aan periodieke hersiening (Burger, 2000:50).

Dit is egter juis hierdie 'regular review'-klousule wat die sogenaamde 'Catch-22' situasie in die TDCA te weeg kan bring. Dit bepaal dat die produkte wat op die reserwelyste geplaas is, elke vyf jaar hersien moet word en dat daar dus besluit moet word of die produk steeds as sensitief beskou moet word, en of daar voortgegaan kan word met die tarief liberalisasie van die voorheen beskermde produkte.

Die probleem wat egter hier kan ontstaan, is dat daar net so maklik besluit kan word om verdere produkte by die reserwelyste te plaas as wat daar besluit kan word om produkte van die lys te verwyder. Dit kan daartoe lei dat een van die partye moontlik kan sien dat die ander se produk veld wen op sy mark en gevolglik daardie produk as sensitief merk om sodoende sy eie mark te beskerm. Sulke optrede kan daartoe lei dat die vertroue wat in die TDCA as vryhandelsooreenkoms en model vir toekomstige ooreenkomste met ACP-state gestel is, verbreek kan word aangesien dit nie sal lei tot vryhandel nie, maar tot gereguleerde handel soos 'n proteksionistiese beskerming van produkte.

Soos vroeër reeds vermeld, is die EU by verre Suid-Afrika se grootste handelsvennoot en alhoewel Suid-Afrika uiters ongelukkig was met die wyse waarop die EU sy landbouprodukte beskerm het, was die land nie in 'n posisie om te veel te protesteer nie. Die vraag moet egter gevra word waarom die EU aangedring het op die verandering van die handelsname wat die Suid-Afrikaanse wynindustrie vir sy gefortifiseerde wyne en sekere ander spiritusprodukte gebruik. Dit maak immers 'n bitter klein gedeelte van die algehele ooreenkoms uit. Het daar nie moontlik meer in gesteeke as bloot, uit 'n Suid-Afrikaanse oogpunt gesien, 'n uiters aggressiewe poging tot die skep van 'n presedent om alle landbouprodukte beskerm te kry nie?

Dit is ook geen toeval dat beide die wyn- en spiritusoorereenkoms, sowel as die vissery-ooreenkoms (wat nou voorlopig van die baan is) (Lings, 1999:7) eers na die teken van die TDCA gefinaliseer moes word nie. Dit is alom bekend dat die Spaanse visserskepe aan sogenaamde roof van die oop see skuldig is. Dit kom daarop neer dat hulle alle beskikbare viswaters stroop, iets wat die Suid-Afrikaanse owerhede nie wou toelaat nie. Die EU het probeer om toegang te verkry tot Suid-Afrikaanse waters (Eurostep, 2002:6) – iets wat die Suid-Afrikaners nie geredelik aan wou toegee nie. Spanje was ongelukkig met die toedrag van sake (Davies, 2000:8-9) en die eerste klagtes aangaande Suid-Afrika se gebruik van die naam sherry is geopper – die

gevolg was 'n sneeubal-effek wat amper die TDCA vernietig het (Goodison, 1999:29).

Suid-Afrika kon onder geen omstandighede toelaat dat die ooreenkoms skipbreuk ly nie aangesien dit sou beteken dat hy potensieel tariefvrye toegang vir meer as 40% van sy uitvoere sou verloor. 'n Toegewing met die wyn-en spiritusoooreenkoms het dus beteken dat Suid-Afrika uiteindelik sy grootste handelsooreenkoms tot dusver in die post-apartheid era kon sluit. Die EU het dus met 'n vorm van afpersing (die moontlike weerhouding van alle finansiële hulp asook die verlies van tariefvrye handel vir Suid-Afrika) verseker dat sy handelsvennoot van 'n beginselsaak afsien in die belang van die algehele ooreenkoms. Indien Suid-Afrika nie wou afsien van die handelsname wat die Europeërs as hul geografiese aanduiders beskou nie, kon dit tot rampspoedige gevolge gelei het, byvoorbeeld die opskorting van ander aspekte van die TDCA wat tog oënskynlike voordele inhou soos ontwikkelingshulp en markvrye toegang vir talle landbou- en nywerheidsprodukte.

3.2 IMPLIKASIES VIR DIE SUIDER-AFRIKAANSE STATE

Enige ooreenkoms wat Suid-Afrika met 'n staat, of blok state, sluit, het noodwendig gevolge vir sy handelsvennote van die SADC en Botswana, Lesotho, Namibië en Swaziland (BLNS)-state. Suid-Afrika is by verre die mees welgestelde van die groep state en dra ongeveer 80% by tot die inkomstepoel van hierdie streeksgroep. Gevolglik was die ander lede van bogenoemde streeksgroepeerings nie sonder rede bekommerd dat hul grootste bron van hulp nie meer daar sou wees nie weens Suid-Afrika se verpligtinge ten opsigte van die TDCA (Van Rooyen, 2001:16).

Die bekommernisse wat die lede van SADC en die BLNS-state gehad het, is reeds vroeg op die tafel gesit en die volgende punte is as die belangrikste voorgehou:

- Die impak wat die invoer van goedkoop EU goedere sou hê op produksie vir die Suider-Afrikaanse mark.
- Die moontlike impak van tariefvrye toegang op beleggingsbesluite.
- Die impak van die ooreenkoms op die doeane-belasting wat betaal word aan die BLNS-state uit die SACU gemeenskaplike inkomstepoel.
- Die moontlike implikasies van die ooreenkoms vir toekomstige toegang vir ander Suider-Afrikaanse state tot die EU (Goodison, 1999:10).

Daar is bevind dat die meeste van hierdie effekte redelik klein sal wees, met die uitsondering van 'n groot verlies aan doeane-belasting. Verder sal BLNS uitvoerders na die EU verhoogde kompetisie ervaar as gevolg van die TDCA wat verbeterde toegang aan die Suid-Afrikaanse produk sal bied. Hierdie verandering is egter slegs van toepassing op produkte wat deur beide die BLNS-state en Suid-Afrika uitgevoer word en waarvoor eersgenoemde tans voorkeur-toegang geniet en wat sal verminder as gevolg van die TDCA (Harvey, 2000:83-85). 'n Groot aantal EU produkte sal ook met die implementering van die TDCA verlaagde SACU-tariewe ervaar wat moontlik sal beteken dat die EU meer na die BLNS-state sal uitvoer.

Daar is deurentyd tydens die onderhandelings om die TDCA gesoek na moontlike metodes waardeur die samewerking tussen die EU en Suid-Afrika kan lei tot die harmonisering en verryking van handelsbelange in die Suider-Afrikaanse streek (Goodison, 1999:9). Tog wil dit voorkom asof die EU nie ernstig was oor die beloftes (Goodison, 1999:31) wat tydens die onderhandelings gemaak is in verband met finansiële hulp aan die ander SADC state nie.

Die ekstensiewe hulp wat belowe is (Lowe, 1999), het nooit gerealiseer nie en die EU het, in 'n gebaar wat deur Afrika as 'n bespotting gesien is, net 'n nominale bedrag aan die SACU state geskenk om te kompenseer vir toekomstige verliese (die EU het 1.3 miljoen Euro aan Swaziland gegee om die impak van die ooreenkoms te versag) (Africa Recovery – UN, 2001). Hierdie (skokkende) optrede het plaasgevind terwyl die EU terdeë bewus was dat artikel 28(2) van die SADC Handelsprotokol dit stel dat enige onderhandelinge wat gevoer word met een lid van SADC outomaties ook uitgebrei moet word tot die ander lede van die groep (Graumans, 1997:11).

Die SADC state het egter ander krisisse ook in die gesig gestaar met die TDCA wat potensieel verreikende gevolge kon gehad het vir die streek. Eerstens sal die SADC state se goedere binne agt jaar tariefvry na Suid-Afrika uitgevoer word (Mayer, 1999b), maar is dit nie in 'n posisie om met tariefvrye goedere van hoogstaande gehalte uit die EU te kompeteer nie. Dus word 'n groot gedeelte van hul uitvoermark met die totstandkoming van die TDCA vernietig, of ten minste drasties ingekort.

Die EU is ook 'n beperkte mark vir die SADC state aangesien die produkte wat die SADC state kan uitvoer, óf self vervaardig óf op 'n sintetiese wyse (proteksionistiese bepalings of groot subsidies aan boere) beskerm kon word. Vir SADC uitvoere na die EU om te groei, moet daar dus produk diversifikasie plaasvind – iets wat die SADC state sal sukkel om te doen aangesien die meeste van hulle primêre produkte uitvoer, dit wil sê, behalwe vir minerale, hoofsaaklik die landbouprodukte wat die EU so streng beskerm (Matambalaya, 1998).

Dit is belangrik om daarop te let dat alhoewel Suid-Afrika en die BLNS-state, as lede van die doeane-unie sedert 1910, en veral na 1969 as 'n enkele handels-entiteit sake doen, daar steeds 'n onderskeid getref word tussen produkte wat in Suid-Afrika ontstaan en produkte wat afkomstig is uit die res van die BLNS-state. Gevolglik is dit nie moeilik om te verstaan waarom

hierdie state ernstige besware geopper het teen die TDCA nie, aangesien dit slegs 'n ooreenkoms met Suid-Afrika was, en nie noodwendig die res van SADC ingesluit het nie (Goodison, 1999:47). Daar is wel 'n formule vir spesiale bystand tydens die infasering van die TDCA vir hulle ingebou.

Tweedens is daar 'n groot klem geplaas op die reëls van oorsprong aangaande goedere tydens die onderhandelings vir die TDCA. Die reëls van oorsprong wat die EU voorstel om te bepaal of die Suid-Afrikaanse produkte kwalifiseer vir tariefvermindering is aansienlik anders as daardie wat geïnkorporeer is in die Cotonou Ooreenkoms. Dit dui op die inherente probleem wat ontstaan wanneer verskillende stelsels 'reëls van oorsprong' deurgaans gebruik word, eerder as in verhouding tot presies gedefinieerde produkte. Die kwessie van kumulasie is egter die belangrikste vraag vir die BLNS-state (Harvey, 2000:85-86).

Die reëls van kumulasie is egter steeds op SACU van toepassing, maar ook op EU produkte, soos motorenjins wat dan finaal in Suid-Afrika vervaardig word. Dit sou dus beteken dat 'n boks 'Overmeer' wyn, wat wyn uit beide Suid-Afrika en Argentinië bevat, nie na die EU uitgevoer kan word as wyn van Suid-Afrikaanse oorsprong nie (SA Wine Industry Directory, 2002). Hierdie bepaling impliseer dus ook dat Suid-Afrika nie vrugte uit Zimbabwe kan aankoop, dit inlê en dan as 'n Suid-Afrikaanse produk uitvoer nie. Dit sal dus voordelig wees vir die BLNS-state om aan te dring daarop dat meer aandag geskenk word aan kumulasie onder die reëls van oorsprong. 'n Swak bewoorde stel reëls oor kumulasie kan baie maklik intra-SACU handel dwarsboom en negatiewe gevolge hê – potensieel substansieel in vergelyking met die ander eienskappe van die TDCA (Harvey, 2000:91).

Indien die ervaring wat die SADC-state, asook ander ACP-state, met die EU gehad het, enigszins 'n maatstaf is vir toekomstige handelsooreenkomste, lyk die toekoms nie baie rooskleurig vir die ontwikkelende en minder ontwikkelde state waarmee die EU handel dryf nie. Tot dusver kan die EU se belofde

hulp slegs as leë beloftes gesien word en wil dit voorkom asof die EU glad nie die beskermheer van ontwikkelende state is wat hy wil voorgee nie. Dit wil eerder lyk asof die EU armer state slegs sal help indien hy self heelwat voordeel uit die ooreenkoms trek – dit wil sê 'n simmetriese eerder as assimetriese 'hulp'-ooreenkoms om ontwikkeling en globale integrasie te bevorder.

Laastens, terwyl dit voorkom asof die bestaan van SACU veroorsaak dat die ekonomieë van die BLNS-state omvattend beïnvloed gaan word deur die TDCA, is dit onvermydelik dat die res van SADC, in verskillende grade, ook beïnvloed sal word. Daar is reeds 'n SADC vryehandelsverdrag geïmplimenteer. Die aanvang hiervan was in 2000 en teen 2008 sal die ooreenkoms voltooi wees (Pallangyo, 2000:75). Hier is die ander SADC assimetrie-beginsel egter aan die lede se kant. Hierdie ooreenkoms sal nie totale tariefvrye handel tussen die state tot gevolg hê nie, maar moet versoenbaar wees met die regulasies van die WTO en dus substantief alle handel dek.

Dit wil voorkom asof die Suid-Afrikaanse aanbod vir die SADC vryhandelsooreenkoms superieur is tot die aanbod aan die EU. Dit moet egter genoem word dat die 'voorkeur-markaanbod' slegs beskikbaar is vir nie-SACU lede, op 'n beperkte aantal produkte, vir 'n tydperk van drie tot vyf jaar. Hierdie toegewings is egter minimaal as daar in aanmerking geneem word hoe groot die ontwikkelingsgapings is tussen die nie-SACU state en die SACU state (Pallangyo, 2000:81).

In die algemeen sal tariefvermindering binne die SADC FTA baie vinniger geskied as in die geval van die TDCA – naamlik vyf jaar in die geval van die SADC FTA en tot 12 jaar vir die TDCA. Die vlakke van tariefvermindering is ook veel hoër as die van die TDCA (Pallangyo, 2000:76). SACU het 'n gesamentlike aanbod aan die res van SADC ingedien waarvolgens tariewe

op 97% van intra-SADC handel binne vyf jaar verwyder sal word (Mulunga, 2000:36).

Indien hierdie ooreenkoms ten volle geïmplementeer word, sal dit verder voordelig wees vir die SADC state aangesien die EU dit reeds gestel het dat hy in die toekoms sal verkies om in streeksverband sake te doen met die lede van die ACP-state en indien Suid-Afrika 'n lid is van hierdie ooreenkoms, sal die voordele wat hy elders kry, ook oorgedra moet word aan sy SADC vennote (Goodison, 1999:47). Daar is reeds uit verskeie oorde druk uitgeoefen op die EU om 'n streeksooreenkoms met Suider-Afrika te beding – iets wat baie voordelig kan wees vir die streek, mits die EU sy streng beskerming van landbouprodukte verslap, aangesien dit immers die grootste deel van die hierdie state se werksmag uitmaak (Goodison, 1999:52) soos gesien kan word aan die hand van tabel 3.7. Daarom word die TDCA as 'n tipiese nuwe REPA beskou.

Die SADC vryehandelsgebied, in die vorm van die SADC Handelsprotokol, skakel effektief die moontlikheid dat individuele SADC state 'n ander vorm van handelsooreenkoms met die EU kan oorweeg, uit. Om dit te doen, sal doeane-tariewe weer ingestel moet word; iets wat in teenstelling staan met die beginsels en doelwitte van streeksintegrasie in die Suider-Afrikaanse streek (Mulunga, 2000:39).

Daar is egter ook bedenkinge geopper oor óf 'n vryehandelssooreenkoms werklik voordelig sal wees vir Suider-Afrika. Die punt is gemaak dat die EU en plaaslike produkte nie werklik met mekaar sal kompeteer nie, maar eerder komplementêr sal wees. 'n Voorbeeld hiervan is die feit dat die Afrika-state steeds industriële en vervaardigde goedere van die EU sal moet invoer, bloot omdat hulle nie oor die vermoë beskik om dit te maak nie, terwyl die EU steeds minerale moet invoer omdat hulle dit nie kan produseer nie. Gevolglik vind daar nie mededinging plaas nie en word ook nie handel geskep nie (McQueen et al, 1997). Matambalya (1998) argumenteer ook dat die voordele

wat die Suider-Afrikaanse state sal trek uit die TDCA nie sal kan vergoed vir hul verliese nie.

Tabel 3.7 Die Belangrikheid van die Landbousektor in Suider-Afrika

	% van werknemers in landbousektor	% van BBP wat landbou uitmaak
Angola	69	9
Botswana	48	4
Lesotho	40	6
Malawi	87	26
Mauritius	nie beskikbaar nie	9
Mosambiek	83	70
Namibië	49	15
Suid-Afrika	13	5
Swaziland	71	39
Tanzanië	84	56
Zambië	75	14
Zimbabwe	68	10

Bron: Goodison, 1999:65

Let wel: die syfers vir die Seychelles en die Demokratiese Republiek van die Kongo was nie beskikbaar nie.

Dit is dus duidelik dat alhoewel landbou nie 'n baie groot inkomste bied vir die meeste van die state nie, dit wel werk verskaf aan 'n groot gedeelte van die bevolking. Soos vroeër reeds gesê, word 'n groot aantal werksgeleenthede bedreig deur die implementering van die EU-Suid-Afrika TDCA en deur die intensifikasie van EU-SACU onderhandelings in die lig van voortslepende CAP distorsies. Terwyl dit nie moontlik is om te beweer dat al hierdie werksgeleenthede negatief beïnvloed sal word deur die EU se proteksionistiese landboubeleid nie, is dit egter veilig om te sê dat 'n proporsie van die werksgeleenthede beslis sal verdwyn (Goodison, 1999:79).

3.3 IMPLIKASIES VIR PRODUSENTE VAN GEFORTIFISEERDE WYNE

Die tradisie van wingerdbou strek oor feitlik 350 jaar in Suid-Afrika – trouens, die eerste wingerdstokke is reeds in 1654 onder opdrag van Jan van Riebeeck geplant (Troskie, 1998). Teen die begin van die agtiende eeu was die Kaap reeds wyd bekend vir veral sy dessertwyne wat op die Groot Constantia landbou geproduseer is. Die drank is egter op daardie stadium hoofsaaklik van hanepoot of muskadel druiwe gemaak en is nie bemark as port nie. Eers teen die middel van die negentiende eeu duik die benaming port op en alhoewel die produk voortaan as port bemark is, was Suid-Afrika tot so laat as die 1970s verplig om die drank as 'port type' te etiketteer wanneer dit na die Verenigde Koninkryk uitgevoer word (Brink, 1974).

Alhoewel die maak van sherry algemeen was teen die middel van die negentiende eeu, het die produksie van hoë kwaliteit sherry nie voor die 1930s posgevat nie. Dit is as gevolg van die gebruik van 'flor' -- 'n baie belangrike bestanddeel in die maak van sherry wat slegs in Spanje voorkom. Hierdie produk is soortgelyk aan wyngis wat in Suid-Afrika voorkom en die gebruik van die plaasvervanger het Suid-Afrika in staat gestel om 'n feitlik identitiese produk te vervaardig as dié afkomstig uit die Jerez omgewing (Hocking, 1973).

Uit bogenoemde is dit duidelik dat die produksie van kwaliteit port en sherry in Suid-Afrika 'n relatief lang geskiedenis het en alhoewel veral die Wes-Kaap homself meestal toespits op die maak van hoë kwaliteit witwyn, beklee die produksie van dessertwyne – die sogenaamde soetwyne soos port, sherry en muskadel -- 'n baie belangrike plek in die Suid-Afrikaanse wynindustrie.

Die besluit deur die Suid-Afrikaanse regering om toe te gee aan die EU se eise, het dus belangrike implikasies ingehou vir die produsente van port en sherry veral in die Wes-Kaap, maar ook in die Olifantsriviervallei (*SA Wine*

Industry Directory, 2002). Nie alleen het die EU geweier om voort te gaan met die TDCA indien die terme nie afgeskaf word nie, maar die produsente moes ook binne vyf jaar op 'n nuwe naam vir beide port en sherry besluit en die drank onder daardie nuwe term uitvoer. Hiervoor sou die EU dan ook fondse bewillig.

Tog het dit nie veel vir die produsente van die drank beteken nie – wat vir hulle belangrik was, is die feit dat gebottelde produkte wat reeds vir Europa bestem was, nou onttrek moes word aan die mark. Verder was daar ook gevalle waarin skeepsvrage port en sherry in Europese hawens gelê het sonder toestemming om verkoop te word. Die EU het daarop aangedring dat die produk binne vyf jaar onder die nuwe naam uitgevoer word en binne twaalf jaar onder die nuwe naam op die plaaslike mark en binne SADC (SA Yearbook – Agriculture, 2000/2001).

Hierdie bepaling het onmiddellik 'n negatiewe invloed op die uitvoer van port en sherry na die EU en ander wêrelddele gehad asook op die plaaslike mark in terme van produksie en binnelandse handel. Tabela 3.8 en 3.9 dui die binnelandse verkope aan sowel as die mate waarin uitvoere na alle wêrelddele die laaste paar jaar afgeneem het.

Tabel 3.8 Wynuitvoere na die EU vir die tydperk 1997-2000

Uitvoer	1997 liter	Miljoen	1998 liter	Miljoen	1999 liter	Miljoen	2000 liter	Miljoen
Natuurlike wyn	108.489		116.766		127.636		138.382	
Gefortifiseerde wyn	1.265		1.117		0.695		0.443	
Vonkelwyn	0.805		0.525		0.809		0.660	
Totaal	110.559		118.408		129.140		139.485	

Bron: SA Wine Industry Directory, 2002:72

Uit bostaande tabel kan dit dus gesien word dat, terwyl natuurlike wyne se uitvoere gegroei het, die uitvoer van gefortifiseerde wyn skerp gedaal het. Trouens, teen die einde van 2000 was die volume wat uitgevoer is feitlik 'n derde van wat dit aan die einde van 1997 was. Gevolglik was daar groot rede tot kommer vir die produsente van gefortifiseerde wyn in Suid-Afrika.

Tabel 3.9 Plaaslike Verkope op die Suid-Afrikaanse Mark vir 1999-2000

Plaaslike verkope	1999 Miljoen liter	2000 Miljoen liter
Natuurlike wyn (insluitend wyn vir druif-basis spiritus)	351.005	356.595
Gefortifiseerde wyn	30.018	27.271
Vonkelwyn	9.086	4.986
Brandewyn @ 43% alk/vol	17.482	15.681

Bron: SA Wine Industry Directory, 2002:72

Uit tabel 3.8 blyk dit dus dat die verkope van gefortifiseerde wyn op die plaaslike mark met sowat 'n tiende verminder het binne die tydsbestek van twee jaar. Verkope het met drie miljoen liter gedaal tussen 1999 en 2000 en dit wil voorkom asof dit direk verband hou met die sluit van die wyn- en spiritusoorreenskoms tussen Suid-Afrika en die EU. 'n Daling van 10% in verkope is kommerwekkend, nie net vir die produsente van gefortifiseerde wyn nie, maar hou ook sosiale implikasies in vir die werkers van plaas- en landgoedeienaars. Volgens die *SA Wine Industry Directory* (2002:71) is daar ongeveer 345 000 plaaswerkers (insluitende afhanklikes) tans werksaam in Suid-Afrika.

'n Drastiese afname in produksie en verkope kan lei tot 'n hoë mate van werkloosheid onder hierdie ekonomies produktiewe groep in Suid-Afrika. Die EU het fondse bewillig vir die opheffing van werkloosheid, asook wyd gepropageer dat 'n omvattende ooreenskoms tussen Suid-Afrika en die Unie

sal lei tot duisende werkseleenthede (Lowe, 1999). Tans wil dit egter voorkom asof die EU ooreenkoms tot net soveel werkloosheid as werkseleenthede lei, aangesien alle ontwikkelingshulp (ongeveer 15 miljoen Euro) weerhou is totdat die wyn-en spiritusoooreenkoms onderteken is (Ticha, 2000:8).

Produsente van gefortifiseerde wyn loop dus die gevaar om ernstige finansiële probleme in die gesig te staar indien hulle nie akkoord gaan met die bepalings van die wyn-en spiritusoooreenkoms aangaande die bemerking van port en sherry nie. Tog gaan dit nie maklik wees om die ou name binne vyf jaar uit te faseer vir uitvoerdoeleindes en binne twaalf en agt jaar onderskeidelik vir plaaslike- en streeksdoeleindes nie. Die kostes verbonde aan die skep van die nuwe handelsmerke sal later in die hoofstuk bespreek word.

3.4 IMPLIKASIES VIR DIE PRODUSENTE VAN SPIRITUS

Afgesien van die naamverandering vir port en sherry, het die EU ook daarop aangedring dat die terme grappa en ouzo vir Suid-Afrikaans geproduseerde produkte ook verander word. Gelukkig vir die Suid-Afrikaanse wynindustrie word daar jaarliks slegs 'n klein hoeveelheid van hierdie dranksoorte in Suid-Afrika geproduseer en behoort die term binne vyf jaar uitgefaseer te kan word.

Aan die Europese kant was dit veral Italië wat gekant was teen Suid-Afrika se gebruik van die term grappa en Griekeland teen die term ouzo. Suid-Afrika is egter in geen posisie om in hierdie geval sy regmatige gebruik van die term te betwis nie, maar het wel die verweer geopper dat grappa 'n generiese term is vir die beskrywing van 'n produk (byvoorbeeld tee of koffie).

Tog is grappa reeds in die vyfde eeu in Italië vir die eerste keer geproduseer en word dit tot vandag volgens 'n spesifieke metode gemaak (net soos die Franse produsente van champagne aanspraak maak op die alleenreg van die 'methode champagnoise'). Gevolglik kan die state met reg aanspraak maak op besitreg van die term (Ticha, 2000:3). Verder het die EU reeds in 1989 grappa as die eksklusiewe eiendom van Italië verklaar deur Council Regulation 1576/1989 en in 'n poging om die TDCA te red, het Suid-Afrika in Februarie 2000 toegegee om beide die spiritusterme grappa en ouzo binne vyf jaar uit te faseer vir uitvoerdoeleindes na die EU (Ticha, 2000:8).

Verder het Griekeland ook sy besorgdheid geopper dat toelating deur die EU dat Suid-Afrika voortgaan om die handelsmerke te gebruik, 'n presedent sou skep. Volgens die staat sou so 'n toegewing die EU se vermoë verswak om sy geografiese aanduiders te beskerm in onderhandelinge met ander ontwikkelende state (byvoorbeeld die Suid-Amerikaanse state) wat ook goed-ontwikkelde wyn en spiritus-sektore het (*Bridges Weekly Trade News Digest*, 2000).

Dit wil ook voorkom dat die EU tans baie beskermend optree teenoor sy alkoholiese produkte in onderhandelings met ander ontwikkelende state. Frankryk is hoogs ontevrede met die gebruik in Chile om 'n sekere brandewyn as 'konjak' te bemark. Verder is daar ook ongelukkigheid oor die gebruik van die terme 'burgandy', 'bordeaux' en 'champagne' wat algemeen in Chile voorkom (*World Drinks Report*, 2001).

Die beskikbare data aangaande die produksie van grappa dui aan dat Italië jaarliks ongeveer 40 miljoen bottels grappa produseer, terwyl Suid-Afrika maar sowat 30 000 bottels produseer (Behrendt, 2000). Hieruit blyk dit dus dat die Suid-Afrikaanse produksie van grappa bloot 'n druppel in die spreekwoordelike emmer is. Die produksie van ouzo is selfs minder (Berkey, 2000). Hierdie aandrang op veranderde terme was selfs in die EU nie oral 'n gewilde besluit nie. Brittanje het Italië en Griekeland openlik gekritiseer vir hul

optrede deur 'n verklaring uit te reik waarin daar gesê is dat die betrokke EU lede op onetiese wyse gehandel het (Black, 2000).

Uit die bohaai wat Italië, Griekeland en sekere van die ander EU state hieroor gemaak het, is dit duidelik dat die ongelukkigheid oor geografiese aanduiders oor veel meer as gaan as vrees dat die buitelandse produk die Europese mark sal oorheers. Die volume grappa wat in Suid-Afrika geproduseer word, is bloot nie in staat om dit te doen nie. Die gevolgtrekking kan dus gemaak word dat dit 'n blatante poging deur die EU was om 'n presedent te skep in die hoop dat daar verhoogde beskerming vir al sy landbouprodukte uit sou spruit.

Implikasies en kostes vir die verandering van handelsmerke vir gefortifiseerde wyne (bv. port en sherry), sowel as grappa en ouzo sal in die volgende afdeling bespreek word. Alhoewel hierdie naamveranderinge vir spiritusprodukte die Suid-Afrikaanse industrie benadeel, dra dit nie naastenby die gewig van die gefortifiseerde wyne ten opsigte van uitvoere nie en behoort daar veel minder praktiese probleme ondervind te word met die veranderinge.

3.5 KOSTES VERBONDE AAN DIE UITFASERING VAN HANDELSMERKE

Alhoewel dit lyk asof die sektor binne die Suid-Afrikaanse wynindustrie wat gefortifiseerde wyn, sowel as grappa en ouzo produseer relatief klein is, is die koste verbonde aan die verandering van handelsmerke nie net tydrowend nie, maar ook baie duur, aangesien dit beide eksplisiete en implisiete koste inhou vir die produsente van die betrokke dranksoorte.

Eerstens moet daar navorsing gedoen word omtrent moontlike name vir die produkte wat tans in Suid-Afrika bekend staan as port, sherry, grappa en

ouzo. Die kwessie rondom die naamverandering is nie heeltemal so eenvoudig nie, aangesien die EU reeds talle van die moontlike name wat Suid-Afrika voorgestel het, verwerp het.

Suid-Afrika het byvoorbeeld voorgestel dat die port wat in die land vervaardig word, herdoop moet word na 'Cape Tawny' of 'Cape Ruby'. Daar is egter beswaar gemaak hierteen onder die verweer dat Tawny en Ruby generiese vorme is, en dit dus nie gebruik mag word nie. Dit lyk nou asof die enigste opsie 'n term soos 'Cape Vintage' is. Dieselfde probleem het die produsente van grappa en ouzo in die gesig gestaar. Hulle het voorgestel dat hul produk bemark word as 'Grappa produced in South Africa' en 'Ouzo produced in South Africa' – 'n voorstel wat die wind van voor gekry het (Ticha, 2000). Moontlike opsies lyk na 'Grape Marc Liquor' vir grappa en 'Aniseed Liquor' vir ouzo.

Indien hierdie terme deur die EU goedgekeur word, moet alle bottels wat reeds op die winkelrakke en in kelders is, onttrek word sodat dit nuwe etikette kan kry. Dit impliseer dus ook dat daar duisende nuwe etikette gedruk moet word – iets wat met groot koste gepaard gaan. Die EU het egter tydens die onderhandelings vir die TDCA gesê dat hy 'n bedrag sal bewillig wat deur die Suid-Afrikaanse produsente aangewend moet word om die bestaande terme uit te faseer en dan ook met nuwes te vervang binne vyf jaar. Indien Suid-Afrika nie die bottels wat na die EU uitgevoer word binne die vyfjaar tydperk vervang het nie, sal daardie produkte toegang tot die Europese mark geweier word. Die grasietydperk is agt jaar vir uitvoere na Suid-Afrika se buurstate en twaalf jaar vir die plaaslike mark.

Bogenoemde is eksplisiete koste verbonde aan die uitfasering van handelsmerke. Dit is iets wat gesien kan word, byvoorbeeld herbotteling en die skep van nuwe etikette. Implisiete koste kan egter gesien word as die probleem wat ontstaan wanneer verbruikers wat voorheen die plaaslike mark ondersteun het, dit nie meer doen nie aangesien die 'Boplaas Port' en 'KWV

1820 Medium Sherry' nie meer op die rak verskyn nie – in ieder geval nie meer onder die bekende naam nie (Collard, 2002).

Dit sal steeds daar wees, maar onder 'n ander, minder bekende benaming en dit moet in ag geneem word dat die gemiddelde verbruiker nie altyd op hoogte is van wat in die wynindustrie aan die gebeur is nie. Baie verbruikers sal soek na die woord port, die generiese term wat deel is van die spreektaal, en wanneer dit nie gevind word op die etiket van 'n Suid-Afrikaanse produk nie, bloot die produk neem waarop die term wel voorkom.

Die plaaslike mark loop dus die gevaar om heelwat verkope te verloor omdat die verbruiker nie weet dat dieselfde produk nou net onder 'n ander term bemark word nie. Om hierdie probleem te probeer bekamp, sal daar dus ook omvattende advertensie-veldtogte geloods moet word in 'n poging om die Suid-Afrikaanse publiek meer bewus te maak van die verandering wat plaasvind binne die wynindustrie.

Dit wil dus voorkom asof die EU nie rekening gehou het met die implisiete kostes verbonde aan die naamveranderings nie en dat die fondse bewillig daarvoor nie naastenby genoeg is om die oorgang gemaklik te maak nie.

3.6 BEOORDELING

Soos uit die bostaande hoofstuk gesien kan word, het die EU in der waarheid 'n houvas gehad op die Suid-Afrikaanse wynindustrie. Die EU was vasbeslote om 'n punt te bewys, naamlik dat geografiese aanduiders meer beskerming behoort te geniet van die WTO. Soos in hoofstuk twee bespreek, is daar met die totstandkoming van die TRIPs ooreenkoms reeds voorsiening gemaak vir die skep van 'n wyn- en spiritusoorreenskoms. Volgens die EU het geografiese aanduiders as sulks – en nie spesifiek net wyn en spiritus name nie – wyer

beskerming verdien as wat die TRIPs ooreenkoms toegelaat het. Die EU was vasbeslote om hierteen kapsie te maak by die Seattle Beraad van 1999, en het dus die problematiek rondom die wyn- en spiritusoooreenkoms met Suid-Afrika as platform gebruik om sy probleem te stel.

Ongelukkig het dit gebeur dat Suid-Afrika die uiteindelijke party was wat gelyk het onder die EU se vasberadenheid om sy landbousektor te beskerm deur aan te dring op die beskerming van geografiese aanduiders vir alle landbouprodukte. Suid-Afrikaanse wynprodusente moes, om die ooreenkoms te red, toegewings maak wat hulle erg gaan benadeel. Die feit dat die EU aangebied het om 15 miljoen Euro aan Suid-Afrika te skenk om sy wynsektor te herstruktureer kan egter nie opmaak vir alles wat die Suid-Afrikaanse boere verloor nie (Eurostep, 2002:8).

Veral uit die bostaande tabelle is dit duidelik sigbaar dat die produsente van gefortifiseerde wyne in Suid-Afrika die swaarste getref is deur die naamveranderings wat die EU op hul afgedwing het. Uitvoere van gefortifiseerde wyne het met ongeveer twee derdes verminder in die afgelope vyf jaar, terwyl die uitvoer van natuurlike wyn effens stewiger vertoon het. Soos ook vermeld, produseer Suid-Afrika gelukkig so min grappa en ouzo dat daardie sektor nie 'n vreeslike probleem sal hê om die name te verander nie. Koste, beide implisiet en eksplisiet, is egter groot vir die produsente van port en sherry.

Dit is egter verblydend vir Suid-Afrika dat hy ook nou die vrugte kan pluk van die African Growth and Opportunity Act (AGOA), 'n Amerikaanse inisiatief wat aan Afrikastate die geleentheid gee om produkte tariefvry na die VSA uit te voer (US Department of State, 2002). Die grootste pluspunt van hierdie Wet van die Amerikaanse regering is dat dit, anders as die TDCA, nie wederkerig is nie. Dit beteken dus dat Suid-Afrika nie meer so erg op die EU hoef staat te maak as 'n uitvoermark nie, maar sy mark na Noord-Amerika ook kan uitbrei sonder om tariewe te betaal. Dit wil egter voorkom asof die VSA, net soos die

EU, oor drukgroepe beskik wat hulle beywer vir groter subsidies vir plaaslike boere. Dit is veral die geval in die ingelegde vrugte industrie en sal verder bespreek word in hoofstuk vier.

Verder is die EU tans ook in onderhandelings gewikkel met Suid-Amerikaanse state. Ook hierdie ontwikkelende state het die wind van voor gekry, veral wat betref handel in die wynbedryf. Frankryk weier byvoorbeeld om die ooreenkoms te aanvaar indien Chile nie sy gebruik van die terme Bordeaux en Konjak laat vaar nie (*World Drinks Report*, 2002). Dit is dus duidelik dat die EU ook nie skroom om sy stem dik te maak met sy Suid-Amerikaanse handelsvennote nie – geografiese aanduiders en intellektuele eiendomsregte is vir die EU 'n beginselsaak, en iets wat hy nie skroom om aan te wend as 'n dreigement nie. Dit is immers nie die eerste keer dat die EU 'n moontlike handelsvennoot gedreig het met die beëindiging van 'n handelsooreenkoms wanneer daar nie aan sy eise voldoen word nie.

As finale beoordeling kan dit dus gesê word dat Suid-Afrikaanse wynprodusente aan die kortste ent getrek het bloot omdat die EU die vermoë gehad het om die Suid-Afrikaanse regering af te dreig deur middel van kwotas en intellektuele eiendomsreg. Dit hou ook verreikende gevolge in vir die SADC state in terme van handel met Suid-Afrika, sowel as vir die ACP state wat in die toekoms hulself moet verbind tot handelsooreenkomste met die EU – veral in die lig daarvan dat die TDCA volgens die Cotonou Ooreenkoms beskryf word as 'n modelooreenkoms ('n REPA) vir die toekoms.

Tot dusver het dit bloot gelyk asof die EU homself eerste stel en nie bereid is om toegewings te maak vir sy ontwikkelende handelsvennote nie, behalwe in industrieë waar die ontwikkelende staat, selfs met alle tariewe verwyder, nie 'n bedreiging is vir die EU mark nie. Dit wil dus voorkom asof die ontwikkelende staat, ten spyte van beloftes van opheffing en ontwikkeling, nie op veel meer as leë beloftes van sy sogenaamde beskermheer kan staatmaak nie.

HOOFSTUK 4

SUID-AFRIKA SE OPSIES

4.1 KON SUID-AFRIKA DIE EU SE VERSOEK TEENSTAAN?

Na Suid-Afrika uit isolasie gekom het, was daar nie baie geleenthede wat vir die staat gewink het op handelsgebied nie. Dus het die nuwe regering na 1994 tentatief begin voelers uitsteek na moontlike handelsvennote. Die Suid-Afrikaners se motivering vir 'n moontlike handelsvennootskap met die EU was eerstens om diskriminasie (as gevolg van apartheid) teen Suid-Afrikaanse goedere op die EU mark te verwyder, en tweedens om beter toegang tot een van die wêreld se grootste markte te bekom (Davies, 2000:5). Soos reeds bekend, het Suid-Afrika sedert die begin van die 20ste eeu reeds streekshandelsbande gehad met ander Afrika state in die vorm van die South African Customs Union (SACU) wat gestig is in 1910 (Goodison, 1999:44), en later ook met die Southern African Development Community (SADC) state (Graumans, 1997:9).

SADC is reeds geregistreer by die WTO as 'n streeksgroepering (Keet, 1997:2) waarvolgens die state van Suider-Afrika die spasie wat hulle binne die WTO gegun word, gebruik om die streek te konsolideer. Dit behoort ook goeie nuus te wees vir die EU wat voorheen die wens uitgespreek het om in die toekoms sake te doen met groepe ontwikkelende state, eerder as enkelstate binne die ACP-streek. Die ooreenkoms met Suid-Afrika kan dus dien as 'n platform waarvandaan onderhandelings met die res van SADC geloods kan word – iets waarvoor daar reeds geruime tyd druk uitgeoefen word op die EU (Goodison, 1999:52).

Soos reeds vermeld, het Suid-Afrika as die belangrikste vennoot binne hierdie organisasies opgetree en selfs tydens die apartheids-era hierdie state gehelp om kop bo water te hou deur groot hoeveelhede van hul goedere in te voer en industriële ontwikkeling aan te moedig (Goodison, 1999:45). Suid-Afrika is verantwoordelik vir 82% van SADC se BBP en 62% van SADC invoere, terwyl 70% van die produkte wat uitgevoer word, ook van Suid-Afrika afkomstig is (Sudworth en Hove, 1998:2). Baie van die SADC state is bitter arm (in 1996 was die per capita inkomste van SADC state slegs 4% van die gemiddelde per capita van EU state) soos gesien sal word in tabel 4.1 en Suid-Afrika kan dus tereg gesien word as 'n reus binne die Suider-Afrikaanse streek (Thahane, 1998:10).

Tabel 4.1 Basiese Aanduikers van SADC state in die twee jaar (1993-1994) voor TDCA Onderhandelings geloods is.

Staat	BNP/capita in VSA \$	BBP groei in %	Vervaardiging as % van BBP	Primêre uitvoere as % van totale uitvoere
Angola	774	nie beskikbaar	4	95
Botswana	2800	4,4	4,5	98
Lesotho	720	6,1	15,8	nie beskikbaar
Malawi	170	-0,7	11,8	76
Mauritius	3150	5,3	nie beskikbaar	nie beskikbaar
Mosambiek	90	7,3	15,1	nie beskikbaar
Namibië	1970	4,1	9,3	95
Suid-Afrika	3040	-0,1	26	70
Swaziland	1050	nie beskikbaar	21	nie beskikbaar
Tanzanië	140	3,1	5	79
Zambië	350	-0,1	28,6	90
Zimbabwe	500	1,1	27	56

Bron: Cassim en Zarendah, 1997; Graumans, 1997:10

Let daarop dat syfers vir die Demokratiese Republiek van die Kongo en die Seychelles nie beskikbaar en/of nie van toepassing was vir die betrokke jare waarna die tabel verwys nie.

Uit bostaande tabel is dit duidelik dat Suid-Afrika die welvarendste staat in die SADC-vennootskap is, maar dat hy nie vir altyd die verantwoordelikheid kon dra om die armer state te help nie. Wanneer daar na die Bruto Binnelandse Produk (BBP) groei gekyk word, blyk dit dat Suid-Afrika op daardie stadium (1993-1994) negatiewe groei ervaar het. Verder vergelyk Botswana en Mauritius ook goed met Suid-Afrika in terme van per capita inkomste, maar kan hulle nie meeding met Suid-Afrika op industriële gebied nie. Suid-Afrika

moes dus 'n groot uitvoerhandelsvennoot kry om sy ekonomie weer op koers te kry en hom te help met industriële ontwikkeling.

Suid-Afrika het na isolasie besef dat indien hy weer in die internasionale mark geïntegreer wou word, dit van kardinale belang sou wees om 'n groot handelsvennoot in óf Europa óf Noord-Amerika te hê. Aangesien Suid-Afrika vroeër jare ekstensief handel gedryf het met Europa (alhoewel daar nie 'n spesifieke handelsbeleid was teenoor Suid-Afrika nie, is dit gesien as 'n vroeëre Britse kolonie), is daar gepoog om deur middel van Lôme-lidmaatskap toegang te verkry tot die markte van die EU (Holland, 1987:296). Die EU se afkeur in apartheid is dus nie gereflekteer in die sterk handelsverhouding wat tussen die twee entiteite geheers het nie (Perry, 2000).

Die EU het egter geargumenteer dat Suid-Afrika nie kwalifiseer vir volle lidmaatskap nie, aangesien die staat in sekere opsigte, byvoorbeeld infrastruktuur en die finansiële stelsel (asook die kommersiële landbou), ontwikkel is as 'n Eerste Wêreldstaat en dat dit dus onregverdig sou wees om aan Suid-Afrika dieselfde voordele te gee as aan die ander ontwikkelende state wat deel uitmaak van die ACP state (Bertelsmann-Scott, 2000:33).

Gevolglik is daar gekwalifiseerde lidmaatskap aan Suid-Afrika toegeken (Graumans, 1997:7), en het die EU onderneem om 'n omvattende bilaterale handelsooreenkoms met Suid-Afrika aan te gaan. Hierdie ooreenkoms wat uiteindelik as die TDCA bekend sou staan, was asimmetries en gedifferensieërd, en het voorsiening gemaak vir omvattende handel op beide industriële- en landbougebied, sowel as ontwikkelingshulp deur die EU.

Onderhandelings vir hierdie ooreenkoms het in 1995 afgeskop en is voltrek in 1999 (Mayer, 1999a). Tot op daardie stadium was dit die enigste werklik noemenswaardige handelsooreenkoms wat Suid-Afrika na isolasie gesluit

het. Die vraag moet egter gevra word: sou Suid-Afrika, indien hy in 'n posisie was om 'n ander groot handelsooreenkoms te sluit, toegegee het aan al die EU se eise? Is hierdie toegewings uit nood gebore; met ander woorde, Suid-Afrika het geen keuse gehad anders om die EU te paai in 'n poging om die ooreenkoms te red en sy ekonomie te bevorder nie.

Op daardie stadium het dit egter gelyk asof Suid-Afrika geen keuse gehad het as om die EU sy sin te gee nie. Dit sou tog sinneloos wees om die hele ooreenkoms te verongeluk vir die beginselsaak dat Suid-Afrika nie onregmatig gebruik maak van Europese geografiese aanduiders nie. Die EU was in 'n posisie om Suid-Afrika te dwing om óf die wyn- en spiritusname te verander óf sonder die ooreenkoms huiswaarts te keer.

'n Verdere vraag wat dus gevra kan word, is of die koms van AGOA (wat buitendien tydelik is) te laat was. Dit sou dus interessant wees om te kon weet of Suid-Afrika, indien AGOA reeds in die middel 1990s bestaan het, bereid sou wees om soveel toegewings te maak om die EU se guns te behou, of bloot na Noord-Amerika sou kyk as sy belangrikste post-apartheid handelsvennoot. In so 'n geval sou dit egter nie op die basis van AGOA wees nie, maar as 'n vryhandelsgebied (FTA) tussen Suid-Afrika/SADC en die VSA/NAFTA.

Volgens die Amerikaanse Staatsdepartement (2002), het die VSA in 1998 ongeveer \$6.5 miljard se goedere na Sub-Sahara Afrika uitgevoer wat slegs ongeveer 1% van sy totale handel vir die jaar uitgemaak het. Die doel van AGOA was om 'n sinvolle handelsvennootskap met Afrika te sluit deur hervormings in Afrika aan te moedig wat sal lei tot verhoogde investering, ekonomiese groei en verminderde armoede en hongersnood. Onder andere sou die VSA dit probeer teweeg bring deur die tariefvrye uitvoer van feitlik alle produkte na die VSA te verseker.

'n Verdere visie wat die VSA vir Sub-Sahara Afrika gehad het, is dat die streek sal deel in die vrugte van sukses binne die globale ekonomie. Indien Afrika geïntegreer kan word in die wêreldmark, voel die VSA dat hy sy doel bereik het aangesien Afrika dan, net soos Mexico vroeër, verdere handelsooreenkomste met ander lande of groepe lande sal kan aangaan (Fisher-Thompson, 2002).

Volgens Corey (2002), het Suid-Afrika tydens die eerste 11 maande van 2001 tariefvrye goedere ter waarde van \$371 miljoen na die VSA uitgevoer. Industrieë wat voordeel hieruit getrek het, is die landbousektor en die vervaardiging-sektor (en meer spesifiek die motorindustrie). Weens die tariefuitskakeling is KVV ook besig om hul uitvoere na die VSA uit te brei en het die algehele uitvoer van Suid-Afrikaanse wyn in 2001 van \$9.7 miljoen tot \$10.2 miljoen gestyg. Ongeveer \$3.1 miljoen se uitvoere het ingevolge die AGOA bepalinge geskied.

Wanneer daar egter na die AGOA ooreenkoms gekyk word, blyk dit dat hierdie ooreenkoms ook nie sonder probleme vir die Afrikastate gekom het nie – dit is nooit onderhandel nie; is slegs tydelik; en is ook nie spesifiek op Suid-Afrika/SADC ingestel nie. Dit toon andersins heelwat ooreenkomste met die TDCA in die sin dat die Amerikaners ook tariefvrye invoer aan die Afrikastate bied, maar dit verkieslik nie sal doen ten koste van hul eie mark nie, soos onlangse protes (drukroepe vir die ingelegde vrugtebedryf) in die Amerikaanse regering gedemonstreer het.

Die Bush-regering het selfs in 2002 met 'n nuwe Farm Bill vorendag gekom wat nuwe subsidies ingestel het. Dit moet egter duidelik gestel word dat AGOA 'n eensydige handelsooreenkoms is, in teenstelling met die TDCA, waardeur ongeveer 6000 produkte tariefvry na die VSA uitgevoer word (Corey, 2002). AGOA is egter ook onderworpe aan sekere vereistes waaraan die Afrikastate moet voldoen, en kan dus slegs in terme van handel gesien word as eensydig. Om volgehoue toegang tot AGOA te hê, moet Afrikastate

onder andere voldoen aan die volgende vereistes: goeie regering, wet en orde en toerekeningsvatbaarheid van hul leiers.

Dit het ook reeds aan die lig gekom dat daar drukgroepe binne die Amerikaanse Kongres is wat verdere subsidies aan Amerikaanse boere propageer. Hulle is veral ongelukkig oor die stand van sake binne die ingelegte vrugte- en aspersiebedryf waar die produkte veel goedkoper van Afrika ingevoer word en dus tot 'n groot knou vir die Amerikaanse boere kan lei. Daardie drukgroep se redenasie is dat dit op die Amerikaanse platteland die geval is dat hele dorpe gebou is rondom die sukses van een produk.

Dus, in die geval van ingelegte vrugte, sal die hele dorp se ekonomies produktiewe populasie betrokke wees by die verbouing van die vrug of die inlê daarvan in die fabriek. Indien so 'n 'dorp' sy besigheid verloor, sal dit tot katastrofiese sosiale gevolge lei. Dit is, soos vroeër bespreek, presies dieselfde as wat moontlik kan gebeur met Suid-Afrikaanse produsente van gefortifiseerde wyn en hul plaaswerkers wat in baie gevalle hele gemeenskappe uitmaak (Venter, 2002).

Sou Suid-Afrika dan, indien AGOA reeds in die 1990s bestaan het, al sy toegewings aan die EU geweier het en hom eerder na Noord-Amerika gewend het? Moontlik nie, hoofsaaklik as gevolg van die volgende redes:

Eerstens, het Suid-Afrika 'n lang geskiedenis van handel met die state van Europa en alhoewel daardie state nie werklik afhanklik is van enige Suid-Afrikaanse produkte nie, het Suid-Afrikaanse staalprodusente en sagtevrugteboere reeds jare gelede vir hulself 'n niche mark uitgekerf in die Europese mark. Tog, aan die ander kant, kan dit ook gesê word dat Suid-Afrika reeds tydens die apartheidsjare 'n handelsverhouding met Amerika gehad het, hoofsaaklik vir die uitvoer van grondstowwe en minerale – met ander woorde, nie-bederfbare produkte.

Tweedens, het die EU reeds voor die sluit van die TDCA finansiële hulp aan Suid-Afrika verleen, sowel as fondse bewillig vir ontwikkeling. Amerika het hom egter nie toegespits op ontwikkelingshulp nie, maar eerder op hongersnoodverligting in die res van Afrika (Corey, 2002). Suid-Afrika het dus nie noemenswaardige hulp van die VSA ontvang op daardie stadium nie. Verder is die AGOA ooreenkoms nie eksklusief op Suid-Afrika gerig soos die TDCA nie, maar op die hele Afrika wat dus beteken dat Suid-Afrika met ander produkte uit Afrika moet meeding op die Amerikaanse mark.

Derdens, het die VSA jare reeds 'n inisiatief soortgelyk aan Suid-Afrika se 'Proudly South African' projek waarin hy Amerikaanse produkte bemark en die publiek aanmoedig om die plaaslike produkte te ondersteun (Venter, 2002). Gevolglik is dit baie moeilik vir ander state, selfs die Suid-Amerikaanse state, om vastrapplek in die Amerikaanse mark te kry. Dit is dus verstaanbaar dat dit selfs moeiliker sou wees vir 'n Afrikastaat, wat veral bekend is vir sy primêre produkte soos vrugte, om enigsins 'n impak te hê in die VSA. Logistieke probleme vererger hierdie dilemma.

Dit is dus moeilik om in te sien dat Suid-Afrika op enige stadium 'n ander keuse gehad as om toe te gee aan die EU se reeks versoeke. Voor 1999 was die Amerikaanse mark en 'n omvattende handelsooreenkoms met die VSA nie 'n realistiese opsie vir Suid-Afrika nie. Een van die twee grootste handelsentiteite in die wêreld het aan die land die geleentheid gebied om sy ekonomie vinnig te integreer in die wêreld ekonomie – iets wat Suid-Afrika nie kon bekostig om te weier nie.

Alhoewel die EU geensins geprys kan word vir die manier waarop hy die ooreenkoms na sy voorkeure gevorm het nie, was Suid-Afrika nie in 'n posisie om te protesteer nie – die ekonomie het nie gegroei nie, die Reconstruction and Development- (RDP) en Growth Employment and Redistribution (GEAR) programme het nie gewerk nie (Lee, 2002:82) en werkloosheid het jaarliks gestyg (Lings, 1999:3-7). Suid-Afrika moes dus, ten spyte van sy protes teen

sekere bepalings in die TDCA, sy trots in sy sak steek en tot daadwerklike aksie oorgaan om sy handelsbande, en so ook sy ekonomie, te versterk.

4.2 SCENARIO INDIEN SUID-AFRIKA SOU WEIER OM HANDELSMERKE UIT TE FASEER

Suid-Afrika se herhaaldelike aandrang daarop dat sy wynprodusente nie die terme port, sherry, ouzo en grappa onregmatig gebruik nie, het hom byna die TDCA gekos (Bull, 1999). In 'n sekere opsig het die staat vir die regverdige behandeling van alle ontwikkelende state deur die EU geveg. Indien Suid-Afrika sonder 'n geveg sou toegee, sou dit beteken het dat die EU in die toekoms weer sy kleiner handelsvennote kan afpers deur hulle te dreig met die opskorting van hul handelsooreenkomste. Die feit dat Suid-Afrika uiteindelik toegegee het om die bogenoemde terme uit te faseer, laat egter die moontlikheid oop dat sulke onprysenswaardige gedrag deur die EU in toekomstige ooreenkomste met veral die ACP-state herhaal kan word.

Daar is immers 'n klousule in die Lomè Konvensie (nou Cotonou Ooreenkoms) wat bepaal het dat die sogenaamde 'safeguard provisions' nie gebruik moet word as proteksionistiese maatreël of om strukturele ontwikkeling aan bande te lê nie. Dit maak tog voorsiening vir die EU om, op eie diskresie, ooreenkomste op te skort of om te dreig om dit op te skort vir individuele ACP-state indien die aanwending van die Lomè handelsreëls 'n noemenswaardige versteuring op die EU mark veroorsaak (Goodison, 1999:59). Dit is dus duidelik dat die EU reeds lankal voorsiening gemaak het om homself te beskerm indien hy nie gelukkig is met die toedrag van sake nie. Die feit dat 'n ooreenkoms summier opgeskort kan word, boesem genoeg vrees in by die ontwikkelende state om seker te maak dat hulle nie onregverdige behandeling geredelik sal bevraagteken nie.

Soos reeds vermeld, was Suid-Afrika nie in 'n posisie om die EU werklik teen te staan nie. Die grootste redes hiervoor was die feit dat Suid-Afrika sedert die isolasiejare nie enige werklik groot handelsooreenkomste gesluit het nie. Toegegee, Suid-Afrika is 'n reus in Suider-Afrikaanse terme (Graumans, 1997:10), maar die staat kon nie bloot voortgaan om grootliks met sy arm bure handel te dryf nie. Dit sou hulle dalk van ondergang red, maar sou niks aan die verswakkende Suid-Afrikaanse posisie gedoen het nie.

Suid-Afrika het hierdie ooreenkoms nodig gehad vir ekonomiese groei. Europa is die bestemming van meer as 40% van alle Suid-Afrikaanse uitvoerprodukte en dit sou katastrofaal vir die staat wees indien hy voorkeurbehandeling vir sy produkte op die Europese mark sou verloor (Sudworth en Hove, 1998:2-3). Selfs met voorkeurbehandeling is dit vir Suid-Afrika, of enige ander staat, uiters moeilik om kompetend te wees op veral landbouggebied in die EU weens die CAP wat seker maak dat die Europese boere uitstekende subsidies ontvang -- 'n strategie wat verseker dat die plaaslike produk steeds goedkoper is as die tariefvrye ingevoerde item (Goodison, 1999:64).

Suid-Afrika moes dus, ten spyte van bogenoemde probleem in verband met CAP wat herhaaldelik deur die Suid-Afrikaanse afgevaardigdes geopper is, akkoord gaan met die meeste toegewings waarop die EU aangedring het. Eintlik was die scenario wat Suid-Afrika in die gesig gestaar het, redelik eenvoudig – wees tevrede met die bepalings wat voorgelê word deur die EU of die onderhandelings word afgestel en Suid-Afrika verloor 'n potensieel multi-miljard Euro ooreenkoms.

Indien Suid-Afrika dus geweier het om die handelsmerke te verander sou die ooreenkoms in 'n doodloopstraat beland het, en die Suid-Afrikaanse ekonomie moontlik daarmee saam. Dit sou verder beteken het dat alle Europese hulp aan Suid-Afrika onttrek word – beide ontwikkelingshulp sowel as direkte buitelandse investering. Hierdie ontwikkelingshulp is geskat op

sowat 500 miljoen Euro vir die tydperk 1995-1999 (Lister, 1997:163). So 'n verwickeling sou 'n reuse slag vir die kommersiële sektor gewees het. Etlike groot maatskappye in Suid-Afrika behoort aan Europese beleggers en indien hierdie maatskappye uit die land onttrek sou word, sou dit lei tot verdere werkloosheid sowel as 'n verlies aan maatskappybelasting vir die regering.

Indien 'n paar maatskappye hul wortels trek en elders in Afrika gaan, gebeur dit gewoonlik dat so iets as 'n tendens gesien word en het dit tot gevolg dat kapitaalvlug plaasvind. Indien Suid-Afrika die ooreenkoms sou laat vaar het, moes hy beslis so iets in gedagte hou. Die ooreenkoms het gekom met die belofte van werkskepping en groeiende welvaart deur middel van vryhandel – iets wat tot dusver nie werklik gerealiseer het nie – maar die implisiete versekering ingehou dat Suid-Afrika daarsonder veel armer sou wees. Tog, in retrospek, blyk dit dat die EU se beleid teenoor Suid-Afrika in die post-apartheid era kwalik gedryf is deur 'n behoefte om die staat te help met ontwikkeling. In teendeel, die EU het dikwels aangedring op 'n beleid wat beide inkonsekwent en teenproduktief was (Perry, 2000).

Die Suid-Afrikaanse regering sou, indien die onderhandelings vir die TDCA misluk het, homself elders moes wend vir bilaterale ooreenkomste. Hierdie ooreenkomste, moontlik met die Asiatiese Tere of die Suid-Amerikaanse state, sou egter nie van dieselfde omvang wees as die een met die EU nie. Die grootste verskil sou wees dat hierdie state nie werklik ontwikkelingshulp aan Suid-Afrika sou kon verleen nie, aangesien die meerderheid van hulle (veral die Suid-Amerikaanse state soos Brasilië en Argentinië waarmee Suid-Afrika gereeld vergelyk word) self ontwikkelende state is wat steeds sukkel om mededingende industriële sektors in hul eie state te vestig en na dieselfde markte uitvoer.

AGOA was in 1999 nog nie 'n opsie nie (dit is eers in Mei 2000 in die lewe geroep) (Fisher-Thompson, 2002), maar dit wil al hoe meer lyk asof Suid-

Afrika in die landbousektor dieselfde probleme sou ondervind as wat die geval was, en steeds is, met die EU.

Ten slotte, kan daar dus geargumenteer word dat 'n minder as bevredigende ooreenkoms met die EU beter is as geen ooreenkoms nie. Alhoewel dit 'n saak van nasionale trots was, asook 'n aksie van verzet teen 'n sterk handelsblok wat sy wil wou afdwing en ook aan die WTO 'n punt wou bewys, het Suid-Afrika geen werklike keuse gehad as om in te gee nie. Alhoewel landbou 'n groot deel van die ooreenkoms uitmaak, is die wynindustrie net 'n klein deel van die landbousektor (wat wel daarop kan aanspraak maak dat dit verantwoordelik is vir 12% van alle inkomste wat landbouprodukte vir Suid-Afrika inbring), en die produksie van gefortifiseerde wyne 'n feitlik nietige persentasie van die totale ooreenkoms.

Die skraping van die TDCA sou heel moontlik nie beteken het dat Suid-Afrika dieselfde paadjie sou loop as sy Suider-Afrikaanse bure nie. Daarvoor is die staat se infrastruktuur en sy finansiële sektor te goed ontwikkel en vergelyk dit gunstig met sekere ander ontwikkelde state. Daar sou dus nie algehele chaos en armoede geheers het nie – Suid-Afrika het immers die apartheidsjare oorleef sonder enige omvattende handelsooreenkomste, behalwe vir die BLNS-state wat lede van die doeane-unie is. Tog sou dit veel moeiliker gewees het om sy hertoetrede tot die internasionale arena glad te laat verloop sonder 'n groot ooreenkoms wat 'n inkomste verseker deur handel, sowel as ontwikkelingshulp om die kommersiële sektor verder te ontwikkel tot 'n vlak wat gunstig vergelyk met die ontwikkelde state.

4.3 'n BESLUIT IN DIE BELANG VAN DIE GROTER OOREENKOMS

Suid-Afrika se besluit om onder Europese druk te swig en toe te stem om die drankhandelsname port, sherry, grappa en ouzo te verander, is gemaak in die belang van die groter ooreenkoms. Nogtans is die visserye-ooreenkoms

heeltemal opgeskort. Hier het dit egter om toegang tot visbronne gegaan en nie vishandel nie. Soos reeds verduidelik, was dit vir Suid-Afrika 'n beginselsaak om die gebruik van die handelsmerke te beskerm. In werklikheid het die Suid-Afrikaanse regering 'n baie sterk saak gehad aangesien die handelsname reeds eeue lank in Suid-Afrika gebruik word en volgens die bepalinge van die TRIPs ooreenkoms dus nie onregmatig gebruik word deur die Suid-Afrikaanse wynprodusente nie.

Hoofstuk twee het die bepalinge vir die gebruik van hierdie handelsmerke duidelik uiteengesit deur te verduidelik dat daar vir handelsmerke wat vir ten minste 10 jaar voor die intree datum van die WTO in 'n staat gebruik is, gebruiksreg gewaarborg word (TRIPs Ooreenkoms, 1994). Verder kan een staat wat aanspraak maak op eiendomsreg ook nie 'n ander staat wat daardie handelsmerk ter goeder trou gebruik het, verhoed om dit te doen nie. Geografiese aanduiders het in die jare tydens onderhandelings vir die TDCA ook nie addisionele beskerming geniet nie, en dus het die EU eintlik geen regverdiging gehad om Suid-Afrika te verhoed om die handelsmerke te gebruik nie.

Tog, soos in figuur 4.1 aangedui word, het die EU 'n troefkaart gehad en die ooreenkoms soos die spreekwoordelike geelwortel voor die Suid-Afrikaners se neuse gehang, waarna daar gedreig is om dit te onttrek indien daar nie aan hulle eise voldoen word nie.

Figuur 4.1 Skets van hoe ooreenkomste met ontwikkelende state gesluit word.



Bron: Block, 1999

Die EU wou egter 'n presedent skep sodat hy die strenger beskerming van geografiese aanduiders tydens die Seattle Beraad kon bepleit en het gevolglik tot dreigemente oorgegaan in 'n poging om die Suid-Afrikaners af te pers om van die gebruik van die betrokke handelsmerke af te sien. Die EU het gedreig om die onderhandelings te staak, asook hul finansiële hulp aan Suid-Afrika. Dit was werklik nie 'n moeilike besluit nie – die opoffering van handelsmerke in 'n klein deel van die wynbedryf teenoor die verlies van 'n multi-miljard Euro ooreenkoms (Block, 1999).

Hierdie gebeurtenis het weer eens bewys dat die Globale Noorde keer op keer die Globale Suide uitbuit en afpers bloot omdat hulle die vermoë het om hul sin te kry (Sell, 1998). Die ontwikkelende state is afhanklik van finansiële hulp van die geïndustrialiseerde state en het dus geen ander keuse as om te doen soos aan hulle gesê word indien hulle daardie hulp wil behou nie. As 'n staat verleë is vir hulp van ontwikkelde state – so wil dit voorkom – moet hy nie eise van sy eie maak of standvastig bly in sy oortuigings nie.

Sou die VSA (in sy huidige finansiële toestand), indien hy hom in dieselfde posisie as Suid-Afrika bevind het (met ander woorde, druk ervaar het om sy handelsname te verander) toegegee het aan die EU se eise? Ek verstout my om te sê dat dit nie die geval sou wees nie.

Dit is dus duidelik dat Suid-Afrika gehandel het in belang van die hele ooreenkoms. Die opoffering is gemaak, myns insiens, grootliks in die belang van die industriële sektor wat, soos in hoofstuk drie gesien is, binne tien jaar 99.8% tariefvrye handel na die EU sal geniet ingevolge die bepalings van die TDCA. Die landbousektor geniet nie naastenby sulke vrye toegang tot die Europese markte nie weens die druk wat die landbousektor in Europa deur middel van CAP uitoefen op die regering in Brussel.

Hierdie vrye toegang tot die industriële sektor in die EU gee egter aan Suid-Afrika die blootstelling wat sy industriële goedere nodig het. Verder help hierdie blootstelling ook om die sektor te ontwikkel aangesien dit nog nie naastenby op dieselfde vlak is as sy Europese eweknie nie.

Die feit dat Suid-Afrika sy landbousektor, en spesifiek die wynbedryf, wat baie goed ontwikkel is en selfs in sekere gebiede 'n vergelykende voordeel (die rede waarom die EU so baie produkte uitgesluit of op reserwelyste geplaas het vir tariefvermindering) geniet oor sy Europese eweknie as te ware opgeoffer het, sal moontlike tot verdere groei en werkskepping in die industriële sektor lei.

Die logiese afleiding wat hieruit gemaak word, is dat Suid-Afrika die regte besluit geneem het om toe te gee insake die kwessie rondom die handelsname – hy het immers nie veel van 'n keuse gehad nie. Dit is egter

die geval dat die voorkom asof dit weereens 'n geval is waarin 'n ontwikkelde staat 'n ontwikkelende staat dwing om toegewings te maak teen sy sin.

4.4 BEOORDELING

Die enigste gevolgtrekking wat gemaak kan word, is dat Suid-Afrika geen opsie gehad het as om die TDCA te aanvaar op die wyse wat die EU gepas het nie. Suid-Afrika kon die handelsmerk-kwessie betwis het en sou moontlik so 'n saak kon gewen het, maar sou in die proses 'n uiters belangrike ooreenkoms verloor het.

Tog, hoe daar ookal na gekyk word, Suid-Afrika sou die verloorder bly. Daar het 'n reële moontlikheid bestaan dat Suid-Afrika die ooreenkoms sou verloor as hy hom nie versoen het met die EU se versoek aangaande die gebruik van die betwiste handelsname nie. In daardie geval sou dit slegs Suid-Afrika wees wat miljarde Euro sou verloor. Soos die afloop van die TDCA en die handelsmerk-kwessie egter gedemonstreer het, het die hele ontwikkelende wêreld, en veral die ACP-state hier verloor. Hierdie state word weereens gelos met die besef dat ontwikkelende state magteloos is teen hierdie tipe uitbuiting deur die geïndustrialiseerde state.

Die feit dat die EU dikwels tydens die onderhandelings skynbaar slegs in eie belang opgetree het, laat vrae ontstaan oor die wyse waarop onderhandelings tussen ontwikkelde en ontwikkelende state hanteer word. Die EU het van Suid-Afrika die voorbeeld gemaak in sy strewe na strenger beskerming van geografiese aanduiders, en weens die verskil in die twee vennote se ekonomiese mag binne die internasionale stelsel, was daar niks wat Suid-Afrika kon doen om dit te verhoed nie.

Die naamveranderings in die wynbedryf is dus 'n klein prys om te betaal vir Suid-Afrika in die lig daarvan dat die hele wêreld nou bewus is van die wyse waarop die EU teen die ontwikkelende state optree. Daar kan maar net gehoop word dat hierdie tipe optrede nie herhaal word in die toekoms nie. Die TDCA is voorgehou as 'n model-ooreenkoms vir toekomstige onderhandelings met die ACP-state, maar tans lyk dit meer asof dit eerder 'n perfekte ooreenkoms vir die EU is, sonder om die behoeftes van die ACP-state in ag te neem (Goodison, 1999:59-63).

Dit is ook ironies dat Suid-Afrika nie gesien is as 'n tipiese ACP-staat nie en dus nie volle Lomé-lidmaatskap kon kry nie, maar tog het die TDCA 'n maatstaf geword waarvolgens ooreenkomste met ACP-state in die toekoms onderhandel en gesluit sal word (Sudworth en Hove, 1998). Die EU moet daarteen waak om te veralgemeen oor alle ACP-state, aangesien hulle nie almal dieselfde behoeftes of vermoëns het nie (Davies, 2000:14).

Baie van die ACP-state is een kommoditeit-state, wat beteken dat hulle op een produk, gewoonlik 'n landbouproduk, staatmaak vir die grootste gedeelte van hul uitvoere (Davies, 2000:15). Die gevolge is verreikend indien die EU tydens onderhandelings met een van hierdie state skielik besluit dat 'n sekere produk waarop daardie staat staatmaak, byvoorbeeld 'n spesifieke appel (granny smith of star king), 'n geografiese aanduiding is en dus aan hom behoort.

Tans is dit egter slegs tropiese produkte wat tariefvry vanaf die ACP-state na die EU uitgevoer kan word – met ander woorde, produkte wat die lede van die EU nie kan produseer nie (Graumans, 1997:12). 'n Verdere 27% van bykomende landbou-uitvoere vanuit die ACP-state geniet gedeeltelike vrye toegang tot die EU (ECDPM, 1997:2).

Die EU maak reeds die EU maak reeds die voorstel dat vryhandelsooreenkomste wat met die ACP-state onderhandel word, in die

toekoms gevorm moet word volgens die WTO en CAP-reëls (wat grootliks deur die WTO veroordeel word) in die afwesigheid van enige spesifieke inisiatief om toegang tot die EU mark te verhoog. Dit sluit die sektore in waarin die ACP-state tans 'n vergelykende voordeel geniet. Die feit dat Suid-Afrika 'n groot stryd gehad het om slegs gedeeltelik verbeterde toegang tot die EU mark te verkry, dui daarop dat 'n vryhandelsooreenkoms wat versoenbaar is met beide die WTO en CAP, steeds toegang tot die EU mark erg kan belemmer (Davies, 2000:14).

So 'n besluit het die vermoë om 'n ontwikkelende staat te kelder – nie een van die ACP-state is naastenby so welvarend as Suid-Afrika nie. Dit wil dus lyk asof die EU glad nie so barmhartig is as wat hy propageer nie, en ook nie 'n gewillige of vrygewige handelsvennoot, soos in die volgende hoofstuk gedemonstreer sal word, nie.

HOOFSTUK 5

DIE TDCA: 'N BESTEKOPNAME

5.1 VOOR- EN NADELE VIR SUID-AFRIKA EN DIE EU

Philip Lowe (1999) het reeds drie jaar gelede daarop aangedring dat die TDCA uiters voordelig vir Suid-Afrika sal wees in terme van vryehandel en ekonomiese ontwikkeling. Die kwessie wat in hierdie hoofstuk aangespreek moet word, is egter wie die meeste baatgevind het by die opstel, en nog gaan vind by die implementering van die ooreenkoms.

Dit is duidelik dat die TDCA nie 'n eensydige ooreenkoms is soos in die geval van die Amerikaanse inisiatief, die African Growth and Opportunity Act nie. Die VSA verwag nie op ekonomiese gebied iets van Afrika in ruil vir die tariefvrye handel wat na die VSA plaasvind nie en gevolglik kan hierdie Wet gesien word as 'n projek wat gemik is op opheffing en die integrasie van Afrikastate se ekonomieë in die wêreldmark. Daar word wel van die Afrikastate verwag om aan sekere voorwaardes te voldoen, byvoorbeeld vryehandel, gehoorsaamheid aan WHO-reëls vir die regulering van handel, goeie regering en toerekeningsvatbaarheid van hul leiers. Dit verval egter in 2008. Die TDCA duur tot 2011, of langer, moontlik in 'n aangepaste vorm, aangesien die eerste twaalf jaar van die ooreenkoms slegs 'n implementeringsfase is.

Die TDCA was egter van meet af 'n ooreenkoms daarop gemik om beide die EU en Suid-Afrika te bevoordeel. Dit was asimmetries en gedifferensieerd wat beteken het dat alle handelsliberalisasie nie gelyk plaasgevind het nie en dat daar ook nie 'n gelyke volume van handel vir beide partye geliberaliseer moet

word binne die eerste twaalf jaar van die ooreenkoms nie. Die EU sou sy liberalisering vinniger laat geskied en binne 10 jaar moet ongeveer 95% van alle Suid-Afrikaanse uitvoere tariefvry die EU kan binnegaan. In die Suid-Afrikaanse geval, moet 86% van alle EU produkte die land na 12 jaar tariefvry kan binnekom.

Dit is dus nie heeltemal moontlik om nou reeds die impak van die ooreenkoms te analiseer of te evalueer nie, bloot omdat dit slegs die afgelope twee jaar in werking is en selfs binne hierdie tydperk het alles nie altyd glad verloop nie, gedeeltelik as gevolg van talle globale skokke (Lee, 2002:84). So is die berugte wyn- en spiritusoooreenkoms eers in Januarie 2002 voltrek (die intree datum vir die TDCA was 1 Januarie 2000) (Mangxamba, 2002:5), terwyl die vissery-ooreenkoms voorlopig heeltemal van die baan is. Daar was dus haakplekke reg van die begin, maar die moontlikheid is nie uitgesluit dat die ooreenkoms na die implementeringsfase tentatief as suksesvol beskou kan word nie.

Die res van die hoofstuk sal daarop gemik wees om te bepaal wat die voor- en nadele vir beide Suid-Afrika en die EU reeds is, en moontlik kan wees. Verder sal daar ook gekyk word na die EU se verhouding met sy ACP-handelsvennote. Alhoewel Suid-Afrika slegs gekwalifiseerde lidmaatskap het tot die Cotonou Ooreenkoms (voorheen Lomé) en gevolglik nie werklik deel is van die ACP-state volgens die EU nie, bly hy 'n ontwikkelende staat wat deel is van Afrika.

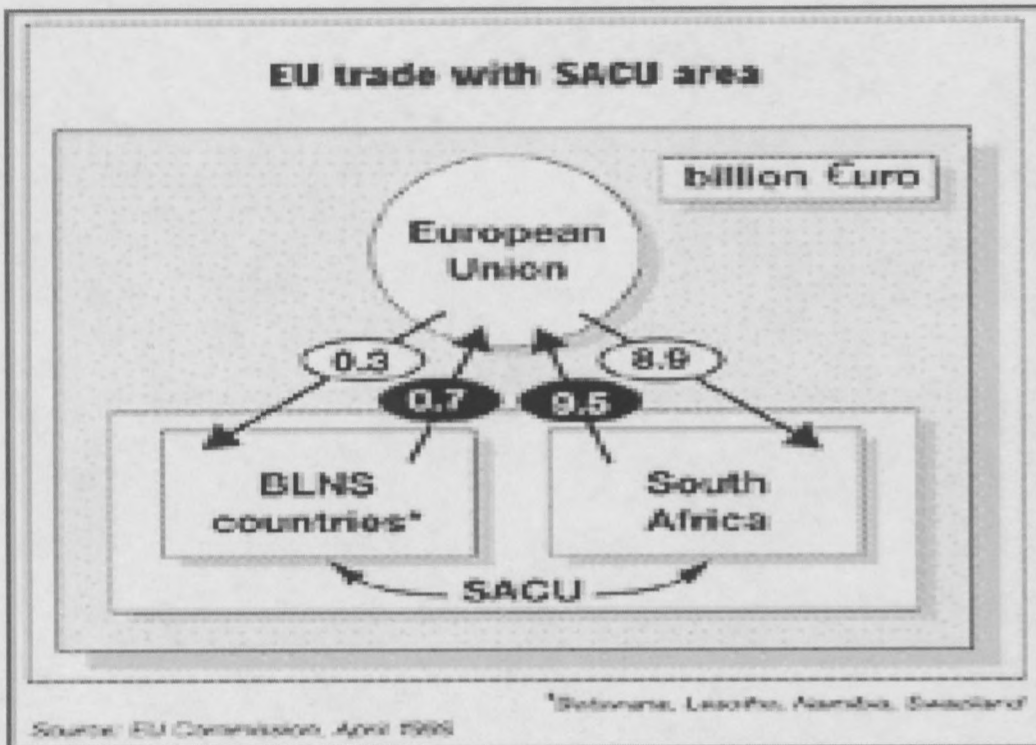
Daar is dus geen manier dat Suid-Afrika die invloed wat die EU se besluite rakende die ander ACP-state noodwendig in die toekoms op hom sal hê, kan vermy nie. In die vorige hoofstukke is daar reeds verduidelik dat enige besluit wat 'n SADC- en SACU-staat beïnvloed, ook Suid-Afrika raak veral in die lig daarvan dat daar gepoog word om 'n SADC vryhandelsgebied teen 2008 ten volle geïmplementeer te kry (Mayer, 1999a). Dit kan dus gesê word dat Suid-Afrika tot 'n groot mate buite Cotonou staan, maar steeds beïnvloed word.

Suid-Afrika is dus tans betrokke by twee streeksintegrasie programme via die SADC vryhandelsooreenkoms en die SACU (wat bestaan uit die BLNS-state plus Suid-Afrika) (Lee, 2002:82). Dit skep nuwe vrae vir die verhouding wat die EU dan met die SADC state gaan vestig aangesien hierdie state (in die lig van die nuwe SADC FTA) teoreties oor dieselfde kam geskeer moet word as Suid-Afrika, maar hulle word nie.

Die TDCA is gebaseer op die beginsels van asimmetrie, differensiasie, ondersteuning van streeksintegrasie, WTO versoenbaarheid en die beskerming van sensitiewe sektore binne die EU, Suid-Afrika en SACU. Aangesien Suid-Afrika deel van 'n doeane-unie is, beteken dit dus in effek dat die Suid-Afrika-EU vryhandelsooreenkoms eintlik 'n SACU-EU vryhandelsooreenkoms is.

In die lig daarvan dat SADC besig is om 'n vryhandelsgebied te implementeer, tesame met die versagting van grense, beteken dit dus ook dat die res van SADC reeds de facto in 'n vryhandelsooreenkoms met die EU betrokke is. Die EU sal in die toekoms dus baie versigtig moet wees in sy interaksie met die Suider-Afrikaanse streek aangesien enige onderhandelings of veranderings aan bepalinge noodwendig die res van die gebied beïnvloed en dus ook betrek (Van Rooyen, 2001:20). Figuur 5.1 dui die verhouding tussen die EU, Suid-Afrika, en die BLNS-state aan. Hieruit blyk die handelsvolume en is dit te verstane dat SADC druk uitoefen om 'n vryhandelsgebied gevestig te kry om sodoende ook tariefvrye uitvoere na die EU te verkry.

Figuur 5.1 Die EU se handelsverhouding met SACU



Bron: EU Commission soos uitgebeeld in Irving (1999).

Die EU het in die verlede reeds verskeie keer in eie belang opgetree teenoor die ACP-state en dit is hoofsaaklik vir twee redes te betwyfel of die TDCA, wat nou voorgehou word as 'n modelooreenkoms vir toekomstige ACP onderhandelings, dit sal verander. Eerstens moet daar in ag geneem word dat al die ACP-state verskillende vlakke van ontwikkeling het en dus verskillende behoeftes het (Davies, 2000:13). Die Suid-Afrika-EU TDCA kan dus nie bloot aangepas word vir elke ooreenkoms met 'n ACP-lid nie (Van Rooyen, 2001:13). Tweedens, soos reeds vermeld, is daar 'n klousule in die Cotonou Ooreenkoms wat aan die EU feitlik carte blanche gee om ooreenkomste op te skort met die ACP-state indien hy voel dit bedreig sy mark.

Die TDCA het dus twee belangrike lesse vir die ACP-state te leer. Eerstens moet daarop gelet word dat onderhandelings met die EU gepaard gaan met 'hard bargaining' (Davies, 2000:11). In hierdie geval word die belofte om

ontwikkeling te stimuleer en groter gelykheid in handel vir die ontwikkelende state dikwels oorskadu deur, wat die *Financial Times* 'commercial haggling by wealthy Europeans', noem (Davies, 2000:11). Verder ondersteun die EU ook die praktyk van gereguleerde handel, eerder as vryehandel – veral in sektore waar ontwikkelende state 'n vergelykende voordeel het. Dit is veral in die landbousektor wat die EU streng proteksionisties bly.

Verder kan die EU, in die geval van die TDCA, ook nuwe produkte op die hersieningslys plaas of dit selfs heeltemal weerhou van liberalisasie. Dit mag dalk die kern van die ooreenkoms wees – sal die EU bereid wees om die bepalings ten volle te eer, of sal hy 'n streng proteksionistiese beleid implementeer sodra hy voel dat veral sy landbousektor bedreig word deur 'n ontwikkelende staat. Dit is iets wat net tyd, saam met die implementasie van die 'regular review' klousule, sal leer.

Enige vryehandelsooreenkoms met die EU kan slegs voordelig wees vir ACP-state indien die EU sy markte oopstel vir produkte waarin hierdie blok 'n vergelykende voordeel het (landbou en tekstiel). Solank as wat die CAP egter in sy huidige vorm bestaan, sal die mark nie oopgestel word nie en sal ekonomiese ontwikkeling in die ACP-state laag bly. Die EU propageer in die Cotonou Ooreenkoms dat die hoofdoel van die ooreenkoms is om ekonomiese en volhoubare ontwikkeling na hierdie blok te bring. Tog, met sy onbereidwilligheid om toegewings te maak, lyk dit nie asof die ideaal sal realiseer in die afsienbare toekoms nie (Stevens et al, 1993).

Soos reeds gesê, maak die Cotonou Ooreenkoms daarvoor voorsiening dat die EU REPAs kan begin onderhandel met groepe binne die ACP-state. Optimiste glo dat die implementering van REPAs die pryse sal laat daal in die ACP, iets waarby beide verbruikers en invoerders sal baat. Verder sal handels- en ander ekonomiese hervormings ook plaasvind wat sal lei tot verhoogde plaaslike en buitelandse investering. Skeptici vrees egter dat die koms van REPAs sal lei tot die grootskaalse sluiting van maatskappye in die

streek. Hulle dui ook daarop dat werkloosheid sal verhoog en dat state sal ly onder die verlies van inkomste uit invoertariewe (Bertelsmann-Scott, 2000:25).

Daar is niks wat die EU verhinder om in die toekoms weer oneties op te tree, of die moontlikheid van opskorting te gebruik as dreigement nie. Die ontwikkelende state is verleë vir die ooreenkoms, hulle het dit broodnodig en sal gevolglik oënskynlik eerder herhaaldelik afgepers word as om beswaar aan te teken en die hele ooreenkoms te verloor. Suid-Afrika moet dus veral binne die volgende 10 jaar daarteen waak dat dieselfde mate van afpersing hom nie ook tref nie. Byvoorbeeld, met die aanvang van die bilaterale onderhandelings in Brussel en Pretoria het die EU voorgestel dat die reël van 'nothing is agreed until everything is finalised' sal geld. Op grond hiervan het die visvangregte en intellektuele eiendomsregte eers later hulle verskyning op die sakelys gemaak.

'n Verdere kwessie wat Suid-Afrika moontlik in die toekoms kan benadeel ten spyte van die voordele wat die TDCA inhou, is die besluit deur die EU dat alle Minder Ontwikkelde Lande (MOLLE), nie slegs ACP-LDC's nie, teen 2005 tariefvrye toegang vir basies alle produkte tot die EU markte sal verkry. Die term 'essentially all' blyk egter problematies te wees aangesien dit moeilik is om te definieër. Die omvang van die term is dus nie duidelik nie en die moontlikheid is sterk dat die EU dit sal afwater deur beperkings op veral landbouprodukte, soos in die geval van Suid-Afrika, te plaas (Van Rooyen, 2001:15). Hoe dit ookal sy, Suid-Afrika sal dan, ten spyte van die TDCA, op gelyke voet moet meeding met produkte wat wêreldwyd na die EU uitgevoer word.

Om te probeer bepaal watter voordeel beide die EU en Suid-Afrika tot dusver uit die TDCA getrek het, en in watter mate elkeen benadeel is, moet daar veral na drie sektore gekyk word, naamlik landbou-, industriële- en kommersiële ontwikkeling (in die geval van Suid-Afrika).

In terme van kommersiële ontwikkeling is dit slegs Suid-Afrika wat kan voordeel trek uit die TDCA. Dit is dan ook die deel van die ooreenkoms waarmee die EU Suid-Afrika dikwels gedreig het (met ander woorde, indien Suid-Afrika geweier het om sy samewerking te gee, sou die EU sy finansiële hulp opskort). Die ooreenkoms stel dit dat die EU fondse aan Suid-Afrika beskikbaar stel om industriële en kommersiële ontwikkeling aan te moedig.

Aangesien die TDCA die EU nie bind tot 'n spesifieke bedrag nie, is daar op 8 Maart 2000 deur die EU Raad besluit om 'n pakket van 787.5 miljoen Euro aan Suid-Afrika toe te staan vir die tydperk 2000-2006. Dit word dus bereken op 112.5 miljoen Euro per jaar – heelwat minder as die 125 miljoen per jaar waarop daar vroeër voorsiening gemaak is (Eurostep, 2002:8). Alhoewel Suid-Afrika nie benadeel word hierdeur nie, is dit net weer 'n voorbeeld van die wyse waarop die EU sy verantwoordelikhede ontduik of bloot versuim om sy beloftes na te kom.

Ten spyte van laer vlakke van ekonomiese en sosiale ontwikkeling, het die TDCA Suid-Afrika ook met meer aanpassingskoste as die EU gelaat (Davies, 2000:10). In die geheel gesien, aangesien Suid-Afrika se tariewe veel hoër is as die van die EU, beteken dit dus ook dat Suid-Afrika vyf tot ses keer meer handel as die EU sal moet liberaliseer (Asante, 1997). Dit plaas onmiddellik 'n vraagteken rondom die ontwikkelingsaard van die ooreenkoms.

Soos vroeër verduidelik, was landbou sedert die totstandkoming van die EU 'n turksvy vir die lede daarvan en dit is ook in hierdie sektor waar die EU se blatante versuim om Suid-Afrika se ontwikkelingsbehoefte in ag te neem ten koste van EU se beskerming van sy eie produkte, die duidelikste sigbaar is. Landbou is die derde grootste arbeidsbron in Suid-Afrika en het weens sy arbeidsintensiewe aard, baie potensiaal vir ekonomiese ontwikkeling

(Goodison, 1999). Uit die aard van die saak, sou Suid-Afrika dus grootliks kon baat by verhoogde toegang vir Suid-Afrikaanse produkte in die EU.

Die landbousektor is egter slegs gedeeltelik geliberaliseer. Alhoewel daar meer produkte ingesluit is as wat die EU aanvanklik aangebied het, is sowat 27% van Suid-Afrikaanse landbouprodukte tot op hede aan geen vorm van liberalisasie blootgestel nie (Goodison, 1999). Verder het die EU nog 'n gedeelte van die produkte weerhou van onmiddellike liberalisasie deur middel van die gebruik van 'backloading'. Dit beteken dat vir die produkte wat die EU wel moet liberaliseer, dit so laat as moontlik tydens sy tien jaar tydperk sal geskied. Daar is dus nie twyfel daaroor dat Suid-Afrika grootliks hierdeur benadeel is nie.

Tog was die grootste kopseer vir Suid-Afrika nie die spoed of omvang van liberalisasie nie, maar die voortdurende probleme met die EU se CAP. Dit beteken dat die kompeterende Suid-Afrikaanse produkte ondermyn word deur groot subsidies wat verseker dat die Europese produk steeds goedkoper bly. Die wyn- en spiritusoorreënkoms is die mees sigbare voorbeeld van EU proteksionisme op die landboufront. Selfs nadat Suid-Afrika toegegee het om die terme port, sherry, ouzo en grappa uit te faseer het die lede van die EU voortgegaan en ook aangedring dat die terme 'ruby' en 'grand cru' verander word.

Deur 'n feitlike obsessie met vier of vyf name het die landboudrukgroep die EU probeer gyselaar hou – iets wat President Mbeki (Perry, 2000) genoop het om te verklaar: 'What seems to predominate is the question in its narrowest and most naked meaning .."what's in it for me?" [...] And all this with no apology or sense of shame'.

Op industriële gebied moet die EU egter geprys word vir die mate waarin hy sy mark vir die Suid-Afrikaanse produkte oopgestel het. Dit bly egter

debatteerbaar of hy dit slegs gedoen het aangesien Suid-Afrika nie werklik op hierdie stadium op industriële gebied kan kompeteer nie. Dalk moet die EU die voordeel van die twyfel kry – 95% van Suid-Afrika se totale handel moet immers binne 10 jaar tariefvry na die EU uitgevoer kan word, en in die mate waarin die EU se landbousektor beskerm word (slegs 62% tariefvry na 10 jaar), kan hy nie anders as om feitlik al Suid-Afrika se industriële produkte die Unie tariefvry te laat binnekom nie.

Dalk is die groot verrassing na 2011 dat die EU Suid-Afrika se kapasiteit vir nywerheidsprodukte onderskat het en dat sulke produkte die grootste baat gevind het. Die motorindustrie doen reeds baie goed.

Laastens, soos voorheen gestel, gaan Suid-Afrika definitief voordeel trek uit sy blootstelling aan die Europese mark. Die meeste van die EU se tariewe word binne die eerste ses jaar van implementasie verwyder, insluitende sensitiewe produkte soos tekstiele en klere. In teenstelling met die landbousektor, waar die EU probeer om Suid-Afrika so lank moontlik uit sy mark te hou, word die industriële mark dus geredelik oopgestel vir die staat, en kan hy relatief vinnig die vrugte hiervan begin pluk (Eurostep, 2002:10).

Op die oog af lyk dit dus asof Suid-Afrika meer baat by die ooreenkoms as die EU – hy kry 112.5 miljoen Euro se finansiële hulp jaarliks van die EU asook byna volle tariefvrye toegang tot die Europese mark binne ses jaar. Verder beteken die mate van blootstelling wat Suid-Afrika kry deur die TDCA ook dat hy baie vinniger herintegreer word in die wêreldmark, terwyl verhoogde buitelandse direkte investering ook waarskynlik is (Perry, 2000).

Tog is daar sekere kritici wat reken dat die EU meer voordeel uit die TDCA trek as Suid-Afrika. Dit is reeds gesê dat die nadeel wat die ooreenkoms vir die EU ingehou het, eerder in terme van sy beeld was as meetbare kriteria (byvoorbeeld inkomste wat verlore gaan en fabriek wat toemaak).

Die EU het beweer dat die TDCA 'n handelsooreenkoms, sowel as 'n ontwikkelingsooreenkoms is, maar uit die onderhandelings het dit duidelik geword dat die EU nie werklik belangstel in ontwikkeling vir Suid-Afrika nie. Hy het homself eerder toegespits op die beginsel van 'trade rather than aid' (Bertelsmann-Scott, 2000:28). Hierdie benadering is nie streng beperk tot die EU nie. Die AGOA is ook so 'n voorbeeld waar die Amerikaanse regering eerder handel bevoordeel ten koste van groot bedrae ontwikkelingshulp.

Eintlik kan daar dus met reg gesê word dat die EU in sekere opsigte meer gebaat het by die TDCA as Suid-Afrika, veral deur die beskerming van sy landbousektor (Bertelsmann-Scott, 2000:29), sowel as die feit dat sy veranderingskoste veel laer was as die van Suid-Afrika. Tog, terwyl die EU gepoog het om die terme van die ooreenkoms te dikteer, en nie te onderhandel nie, kan Suid-Afrika nie heeltemal as 'n hulpelose slagoffer gesien word nie.

Amptelike Suid-Afrikaanse dokumente dui aan dat die TDCA grootliks in lyn is met Suid-Afrikaanse buitelandse beleid (dit wil sê, betrokkenheid by globalisering), terwyl die dinamiek en geopolitieke voordele van 'n vryhandelsooreenkoms swaarder weeg as die direkte en statiese kostes betrokke (Goodison, 1999). Suid-Afrika verdien dus krediet vir die feit dat hy invoer-toegewings verkry het, byvoorbeeld 'n effens verbeterde vorm van die sogenaamde 'reciprocal free trade'.

Tog, ten spyte van finansiële hulp in die vorm van die EPRD, is dit die algemene gevoel dat die EU veel meer kon gedoen het om handel te gebruik as 'n instrument om sy nuwe handelsvennoot te help (Perry, 2000). Terwyl Suid-Afrika dus staatgemaak het op 'n ooreenkoms om hom te help, lyk dit eerder asof die EU alles in sy vermoë gedoen het om die beste moontlike pakket vir homself te beding.

Verder argumenteer Bertelsmann-Scott (2000:29-30) dat, in ekonomiese terme, die impak van die TDCA op Suid-Afrika minimaal sal wees in die konteks van ander vorme van liberalisering, terwyl die impak op die EU selfs kleiner sal wees. Die onus rus egter op die Suid-Afrikaanse regering om te verseker dat die industrieë in Suid-Afrika bewus is van die potensiele voordele en slaggate van die ooreenkoms. Die werklike voordeel vir Suid-Afrika (en Suider-Afrika) lê waarskynlik in die 'politieke' aard van die ooreenkoms: dit stuur die boodskap uit dat Suid-Afrika gewillig is om beskou te word as 'n gelyke en dus ook as sulks te onderhandel – as 'n ontwikkelende staat in die oorgangsfase na 'n ontwikkelde staat, eerder as om gegroepeer te word met die ander ACP-state.

5.2 VOOR- EN NADELE VIR SADC EN DIE BLNS-STATE

Sedert die begin van die onderhandelings vir die TDCA het die vermoede bestaan dat die BLNS-state, asook die ander SADC-state, aan die kortste ent sou trek. Alhoewel die totstandkoming van die ooreenkoms die effektiwiteit van sekere van die industrieë in die streek verbeter het, kan dit nie opmaak vir die verlies aan inkomstebelasting en die sluit van fabriek wat daarmee gepaard gaan nie. Matambalya (1999) argumenteer dus nie sonder rede dat die EU 'n plig het om begrotingshulp en finansiële hulp vir die herstrukturering van industrieë aan veral die BLNS-state te bied nie.

Ten spyte van die belangrike implikasies wat die TDCA vir die ander SACU-lede inhou, het hulle 'n baie sekondêre rol gespeel in die onderhandelings. Alhoewel dit moontlik is om te argumenteer dat die burokratiese kapasiteit om deel te vorm van die onderhandelings nie bestaan het in die BLNS-state nie, is dit verregaande om te dink dat die EU en Suid-Afrika hierdie ooreenkoms namens die BLNS-state onderhandel het sonder om hulle te raadpleeg (Bertelsmann-Scott, 2000:29).

Soos verduidelik, deel die BLNS-state 'n gemeenskaplike eksterne tarief met Suid-Afrika deel as gevolg van hul verbintenis met SACU. Daarom dwing die ooreenkoms hulle om in 'n de facto ooreenkoms met die EU te tree. Hierdie state het dus die geleentheid om ten volle gebruik te maak van die geleenthede wat die ooreenkoms bied, asook om dit te gebruik as 'n instrument ten einde uitvoerige strukturele veranderings in hul ekonomie te weeg te bring en hul kapasiteit te verhoog.

Die nadeel is egter dat die BLNS-state ook die moontlikheid in die gesig staar dat hulle 'n noemenswaardige deel van hul fiskale inkomste kan verloor as gevolg van die verlies van tarief-inkomste uit die SACU inkomstepoel (Harvey, 2000:86). Kompetisie deur goedkoper Europese goedere kan ook lei tot die ondergang van plaaslike industrieë, wat weer lei tot werkloosheid en luierende industrieë byvoorbeeld die vleisbedrywe in Namibië en Botswana (vleis is 'n sensitiewe produk wat uitgesluit is van die FTA komponent van die TDCA en dus sal die EU steeds subsidies op sy vleisuitvoere betaal). Dit lyk egter nie asof die voordele uit die TDCA swaarder sal weeg as die nadele vir die BLNS-state nie (met vleis die uitsondering).

Die ekonomiese verhouding tussen die EU en die BLNS-state word beheer deur die stipulasies van die Cotonou Ooreenkoms. Hierdie ooreenkoms maak voorsiening vir die tariefvrye uitvoer van industriële goedere na die EU, asook voorkeur behandeling vir landbouprodukte. Dit is nie 'n wederkerige handelsooreenkoms nie, en dus kan die BLNS-state tariewe behou vir produkte uit die EU.

Soos uitgewys, is die EU egter op soek na 'n oplossing vir sy probleme met die ACP-state in die vorm van 'n sogenaamde REPA. Die doel van hierdie ooreenkomste is om die ontwikkelende state en mins ontwikkelde state binne hierdie groep die geleentheid te gee om te groei in streeksverband en op ekonomiese vlak sonder om te swaar te steun op die EU. Soos reeds gesê, is

die EU se post-Lomè strategie gebaseer op twee kriteria, naamlik ontwikkeling en streeksverhoudinge (Gibb, 2001:77).

'n Regulasie wat in Junie 1998 deur die Europese Raad aanvaar is, stipuleer dat die Unie 'n proses sal skep wat vryhandelsgebiede vestig, beginnende met streeksooreenkomste tussen streek-subgroepe wat besig is om te integreer. Hierdie aanbod geld slegs vir nie-minder ontwikkelde state binne die ACP-groep. State wat nie in hierdie groep val nie, of nie belangstel om in 'n ooreenkoms met die EU te gaan nie, sal die opsie kry om deel te hê aan 'n super-'Generalised System of Preferences' (GSP)(European Commission, 1997).

Bogenoemde kriteria kan egter probleme veroorsaak, soos geïllustreer word in die geval van Suider-Afrika waar die EU graag 'n REPA wil skep. SADC bestaan uit 14 lede, waarvan sewe geklassifiseer word as mins-ontwikkelde state, ses as ontwikkelende state, en een, Suid-Afrika, as ontwikkel volgens die WTO. Al die state behalwe Suid-Afrika het tans volle toegang tot die voordele van die Cotonou Ooreenkoms (Pallangyo, 2000).

Een of ander vorm van streeksintegrasie sal dus voordelig wees vir hierdie groep state, grootliks omdat die meeste van hulle nie op hul eie die ekonomiese kapasiteit het om kompetender te wees in die internasionale stelsel nie (Mulunga, 2000:34). 'n REPA sal dus die SADC mark oopstel en het die potensiaal om plaaslike, sowel as buitelandse investering in die vorm van maatskappye wat die streek as platform wil gebruik, te bring (Davies, 2000:11).

Dit skep egter 'n probleem aangesien slegs sewe van die state dan sal kan kwalifiseer vir 'n REPA, terwyl die res van SADC uitgesluit sou wees. Die hele SACU is reeds de facto betrek by die TDCA (Gibb, 2001:78), wat dus 'n as REPA in die klein kwalifiseer, behalwe vir die probleem dat een van die lede

van SACU 'n minder ontwikkelde staat is en dus, na regte, nie kan deel uitmaak van 'n REPA nie.

Van die nege SADC lede buite SACU, word drie (Mauritius, Seychelles en Zimbabwe) beskou as ontwikkelende state, en sal hulle dan die een of ander vorm van REPA moet beding met die EU. Die Imani studie, 'n verslag wat saamgestel is vir EU-ACP onderhandelings, stel voor dat die EU-Suid-Afrika vryhandelsooreenkoms aangepas word om die hele SACU te dek (wat de facto reeds gebeur het) en dat 'n soortgelyke ooreenkoms gesluit moet word met die ander SADC ontwikkelende state. Dit sal dus beteken dat daar ses state binne SADC oorbly wat dan kwalifiseer vir die super-GSP.

Die Imani-studie argumenteer dat, weens die swak institusionele instellings en struktuur van die SADC, asook sy onvermoë om 'n gemene eksterne tarief te skep, die kans skraal is dat 'n REPA vir die hele Suider-Afrikaanse gebied voor 2010 geïmplementeer sal word. Deur die uitvoer en tarief-regimes van die Suider-Afrikaanse streek te fragmenteer, mag die EU dalk meer probleme as oplossings bring. Die post-Lomé REPA loop dus die gevaar om die streek te fragmenteer, eerder as om streeksintegrasie te bevorder – iets wat die meeste state binne die SADC kwalik kan bekostig in die lig van hul huidige ekonomiese posisie (Gibb, 2001:78-79).

'n Groot deel van die BLNS-state se inkomste kom uit die SACU gemeenskaplike inkomstepoel en word bepaal volgens 'n formule waarop daar ooreengekom is. Tariefvermindering sou dus noodwendig tot 'n merkbare vermindering in die inkomstepoel lei en ook die BLNS-state negatief beïnvloed. Die omvang van die inkomsteverlies hang hoofsaaklik van twee tendense af.

Eerstens, hang dit af van hoe 'n mate die goedkoper EU produkte die duurder produkte van derdepartye vervang, en of die ingevoerde goedere plaaslike

produkte en dienste wat daarmee meeding, vervang. Tweedens, moet daar ook in ag geneem word daar 'n styging is in die vraag na ingevoerde goedere in die lig van die tariefvermindering.

Volgens 'n studie wat in 1998 gedoen is, sou die totstandkoming van die TDCA op daardie stadium beteken het dat die SACU inkomstepoel met 31% sou verklein, terwyl die BLNS-state as volg beïnvloed word:

- Botswana sou die minste beïnvloed word aangesien sy inkomste uit die SACU-poel met slegs 5.3% ingekort sou word.
- Namibië se inkomste sou slegs met 6.8% gedaal het.
- Lesotho en Swaziland is egter hoogs afhanklik van die SACU-inkomste wat aan hulle geskenk word (41.7% en 44.8% van SACU inkomste onderskeidelik in 1998) en sou die ergste getref word.
- Lesotho se totale inkomste sou daal met 12.9%, terwyl Swaziland se totale inkomste sou daal met 13.9% (Irving, 1999).

'n Studie deur die Suid-Afrika Stigting (Irving, 1999) het bevind dat dit herlei kan word tot inkomsteverliese van tussen R1.9 miljard en R3.5 miljard per jaar vir al die BLNS-state saam. Dit is dus duidelik die TDCA tot groot verliese vir die BLNS-state kan lei.

Hierbo is verduidelik dat die implementasie van die TDCA gelei het ook gelei tot groot veranderinge in die aard van die kompetisie tussen die EU en die Suider-Afrikaanse state, insluitend Suid-Afrika. Eerstens het dit gelei tot groter kompetisie in SACU, as gevolg van die EU produkte wat nou Suid-Afrika tariefvry binnekom. Dit sal BLNS-produkte wat na Suid-Afrika uitgevoer word beïnvloed, aangesien daar nou met die Europese produk meeding moet word, sowel as produkte wat van een BLNS-staat na 'n ander uitgevoer

word. Tweedens sal daar ook groter kompetisie in Europa wees vir uitvoerprodukte van die BLNS-state (Harvey, 2000:83-85).

Dit is egter veral die landbousektor wat negatief beïnvloed sou word deur die implementasie van die TDCA aangesien ongeveer 70% van die populasie in die SACU-streek werksaam is in hierdie sektor. Verder is daar ook kommer uitgespreek oor die grootskaalse uitvoer van goedkoop landbouprodukte deur die EU na die BLNS-state (ook bekend as die onregverdige handelspraktyk van storting) weens die liberale subsidies wat aan Europese boere gegee word (Goodison, 1999).

Ten slotte kan dus gesê word dat die TDCA 'n positiewe, sowel as negatiewe uitwerking op die BLNS state het, en nog gaan hê. Daar kan veral verwys word na vier positiewe areas waar die BLNS-state baat, asook vier areas waarin hulle verliese in die gesig staar.

Moontlike voordele kan as volg geïnterpreteer word:

- Sekere plaaslike besighede kan insette goedkoper bekom en sodoende wins en korporatiewe inkomstebelasting verhoog.
- Deur gedwing te word om nuwe tegnologie te bemeester en/of herstrukturingsprogramme aan te gaan, sal sommige plaaslike besighede meer kompetender word.
- Plaaslike besighede sal beter toegang verkry tot die Europese mark.
- Sekere ingevoerde verbruikersgoedere sal goedkoper word.

Moontlike nadele van die TDCA op die res van die SACU-lede kan as volg beskou word:

- Botswana, Lesotho, Namibië en Swaziland sal grootskaalse fiskale inkomsteverliese ervaar.
- Sekere plaaslike produsente sal nasionale en streeksmark-aandeel verloor as gevolg van goedkoper en meer intensiewe kompetisie deur die EU produsente.
- Sekere plaaslike industrieë sal gedwing word om toe te maak as gevolg van intensiewe kompetisie deur die Europese produsente.
- EU produsente sal toegang verkry tot die Suid-Afrikaanse mark op beter terme as wat aan die produsente en maatskappye van sy buurlande aangebied word (Irving, 1999).

Uit bostaande blyk dit dus dat die BLNS-state rede het tot kommer. Die TDCA word al vir langer as twee jaar geïmplementeer en steeds het daar nie veel hulp aan hierdie state gerealiseer nie. Die verliese wat die BLNS-state jaarliks ervaar as gevolg van die ooreenkoms, word bereken op ses tot elf keer meer as die finansiële hulp wat die EU jaarliks tot hierdie state se beskikking stel (Perry, 2000). Die moontlikheid van REPAs sal eers tydens die nuwe rondte van onderhandelings in die Cotonou Ooreenkoms bespreek word en dus eers veel later, indien ooit, geïmplementeer word. Die BLNS-state, Botswana uitgesluit, worstel tans met ekonomiese probleme en het nie die finansiële- of tegnologiese vermoë om aan te pas en sodoende hul posisie sonder enige eksterne hulp te verbeter nie.

5.3 DIE EU AS HANDELSVENNOOT

Deur die loop van die studie het dit duidelik geword dat die ontwikkelingsaspek van die TDCA tussen die EU en Suid-Afrika minimaal was. Trouens, Suid-Afrika is volle Lomé-lidmaatskap geweier omdat die EU geargumenteer het dat die staat nie 'n tipiese ACP-staat is nie en het gevolglik met Suid-Afrika onderhandel asof dit een van sy ontwikkelde

handelsvennote is (Bertelsmann-Scott, 2000:30). Dit is egter ironies dat die TDCA voorgehou word as 'n model vir toekomstige onderhandelings met die (tipiese) ACP-state – 'n ooreenkoms onderhandel deur die EU asof dit tussen tussen twee ontwikkelde state is, maar gemik op 'n groep state met 'n veel laer ontwikkelingspeil as Suid-Afrika (Sudworth en Van Hove, 1998).

Soos reeds gesê, was die handelsaspek van die TDCA minimaal, hoofsaaklik omdat die bepalings aangaande asimmetrie en differensiasie nie ver genoeg gestrek het nie. Alhoewel die Suid-Afrikaanse besorgdhede in aanmerking geneem is, het die EU van meet af 'n gelykheidsbeleid ('tit for tat') gevolg en dus geïmpliseer dat ekonomiese welstand en vooruitgang veel belangriker is as die ontwikkelingsbehoefte van die staat (Bertelsmann-Scott, 2000:28).

Dele van die studie was baie krities oor die manier waarop die EU die TDCA benader het, asook die posisie wat hy ingeneem het aangaande die handelsaspek van die ooreenkoms. Tog sal die EU daarop aandring dat die ooreenkoms oor veel meer gegaan het as slegs die skep van 'n vryehandelsgebied, maar ook spesifieke riglyne bevat het vir ontwikkelingsamewerking.

Die EU kan in hierdie opsig in 'n meer positiewe lig gesien word. Die EPRD, wat in 1995 op die been gebring is, het vir die tydperk 1995-1999 'n bedrag van ongeveer 500 miljoen Euro aan Suid-Afrika bemaak (Lister, 1997). Tog is die EU steeds gekritiseer vir sy ontwikkelingsbeleid en in 1999 het die Europese Kommissie 'n verslag saamgestel waarin die strategie wat gevolg is aangaande Suid-Afrika geëvalueer is (Montes et al, 1999).

Die belangrikste bevinding aangaande die groot hoeveelheid ongebruikte fondse dui op die tydrowende aspekte daarvan om dit beskikbaar te stel. Ongeveer twee derdes van die fondse wat vir die tydperk tussen 1995-1999 beskikbaar gemaak is, is nooit toegeken nie. Verder is die EU ook gekritiseer

dat die strategie wat gevolg is vir Suid-Afrika nie realisties genoeg was nie, asook dat die strategie geskep is uit 'n onvoldoende basis van kennis oor die staat. Die strategie was ook nie buigbaar genoeg of spesiaal geskep vir die behoeftes van die Suid-Afrikaanse industrie nie (Montes et al, 1999).

Bostaande kritiek van Montes et al (1999) dui dus daarop dat die EU nie altyd heeltemal ernstig was oor die onderhandelings met Suid-Afrika nie. Hy het nie werklik belang gestel in Suid-Afrika se behoeftes nie; vandaar dan die strategie wat nie behoorlik gewerk het nie, en was van meet af daarop ingestel om die beste moontlike ooreenkoms vir homself te verseker.

Dit kan ook nie ontken word dat die werking van die EPRD dikwels ondermyn is deur veel minder gunstige handelsvoorwaardes en –praktyke nie. In die lig daarvan dat die EU die bes moontlike ooreenkoms vir homself wou verseker, moet daar ondersoek ingestel word oor waarom Suid-Afrika dan die ooreenkoms gesluit het. Dit was uit die aard van die saak regdeur die onderhandelings duidelik dat Suid-Afrika tevrede sou moes wees met 'n minder as optimale ooreenkoms van 'n blatant proteksionistiese EU.

Lee (2002:85) maak die punt dat ontwikkelde state nie bereid is om die remedie wat hulle aan ontwikkelende state voorskryf aangaande handelsliberalisasie, op hulself toe te pas nie. Hulle gaan bloot voort om reuse landbousubsidies (ten spyte van WTO teenkanting) en hoë tariewe teen kompeterende produkte uit ontwikkelende state te behou. Verder word vervaardigde produkte uit ontwikkelende state ook onderwerp aan tariewe wat vier maal hoër is as die wat gehef word vir dieselfde produk uit 'n ontwikkelde staat.

Daar is hoofsaaklik drie redes wat aangevoer word vir Suid-Afrika se deelname aan die TDCA (Van Rooyen, 2001). Eerstens het die besef dat die EU 'n belangrike handelsvennoot is, en die realistiese houding van die Suid-

Afrikaanse regering jeens die veranderende globale omgewing, hulle laat glo dat vryehandel 'n langtermyn doelwit moet wees.

Tweedens is dit duidelik dat Suid-Afrika homself sien as 'n belangrike akteur in die poging om die gaping tussen die Noorde en Suide te verklein en so 'n meer regverdig internasionale (handels)omgewing te verseker. Suid-Afrika het ook 'n positiewe langtermyn invloed vir homself en Afrika gesien in die moontlikheid van 'n omvattende ooreenkoms met een van die wêreld se magtigste handelsblokke.

Derdens was die heronderhandeling van die Lomè Ooreenkoms reeds op die EU se agenda toe Suid-Afrika na 1994 aansoek doen om lidmaatskap. Die ooreenkoms is wyd beskou as teleurstellend, en kon na 20 jaar steeds nie daarin slaag om die ekonomiese-, politiese- of sosiale probleme van die ACP-state op te los nie. Suid-Afrika was dus eintlik in 'n bevoorregte posisie om op 'n een-tot-een basis met die EU te kon onderhandel en het geweet dat hy slegs gekwalifiseerde lidmaatskap tot Lomè sou kry. Die TDCA was dus sy enigste kans om 'n sinvolle handelsooreenkoms met die EU te sluit.

Daar bestaan egter steeds verskeie vrae oor waarom die EU Suid-Afrika se versoek tot volle Lomè-lidmaatskap geweier het. Die amptelike verweer is dat Suid-Afrika nie 'n gewone ACP-staat is nie. Tog argumenteer Perry (2000) dat Suid-Afrika se klassifikasie as 'n ontwikkelde staat weinig meer is as 'n tegniese punt, aangesien sy BNP laer is as verskeie ander ACP-state. Die werklike rede vir die EU se weiering om Suid-Afrika toegang te gee tot die General Trade Provisions van Lomè was uit vrees vir kompeterende Suid-Afrikaanse produkte.

Die EU het dus die beste opsie om werklik ekonomiese groei en ontwikkeling aan te moedig in beide Suid-Afrika en SADC, verwerp – dit alles nadat die ACP-state en die Europese parlement gestem het dat Suid-Afrika toegang

moet kry tot die General Trade Provisions vir 'n oorgangstydperk van vyf jaar aangesien dit die beste opsie sou wees om ontwikkeling aan te moedig in Suid-Afrika, sowel as SADC.

Ter verdediging van die EU, moet dit egter duidelik gemaak word dat sy beleid teenoor Suid-Afrika in die post-apartheid era dikwels die konflik tussen amptelike retoriek en plaaslike belange gedemonstreer het – tussen opregte, maar dikwels ongeorganiseerde pogings om ontwikkelingsprogramme te inisieer en die primêre belangrikheid van ekonomiese belange binne die EU.

Dit kan geargumenteer word dat die huidige EU beleid teenoor Suid-Afrika 'n voortsetting van vroeëre houdings en beleide teenoor die staat is, met positiewe ontwikkelingsinisiatiewe wat ondermyn word deur minder as optimale handelsregulasies. Sedert 1994 het die EU beleid ook nie gestand gedoen aan die gul beloftes van finansiële ondersteuning wat gemaak is aan die post-apartheid Republiek nie.

Lede van die EU se plaaslike drukgroepe (sagtevrugtebedryf, wynbedryf en vleisbedryf) het dikwels die onderhandelings vir die TDCA sterk beïnvloed en soms tot 'n stilstand gebring. Dus is die beloftes om harmonieuse en volhoubare ontwikkeling in Suid-Afrika te kweek grootliks vergete gelaat in die dulle gejaag om 'n handelsvoordeel te verseker. Onderhandelings vir die TDCA het oor die laaste twee jaar (1997-1999) baie stadig gevorder, hoofsaaklik omdat klein, invloedryke drukgroepe in staat was om die ontwikkelingsimpak waarop daar gehoop is, te ondermyn (Irving, 1999).

Dit kan dus laastens gesê word dat die EU meer sal baat by die TDCA, hoofsaaklik uit die beskerming van sy landbousektor. Die grootste voordeel wat Suid-Afrika sal trek uit die ooreenkoms, lê in die industriële sektor en ontwikkelingshulp – mits dit realiseer.

5.4 BEOORDELING

Dit kan nie betwis word dat die TDCA seker die mees ambisieuse samewerkingsooreenkoms is wat die EU nóg met 'n ontwikkelende staat gesluit het nie. Gevolglik kan die TDCA gesien word as 'n gevallestudie vir toekomstige onderhandelings tussen die EU en 'n ontwikkelende staat wat entoesiasties is om 'n ooreenkoms te sluit wat op handel, eerder as finansiële hulp, staatmaak om ekonomiese en sosiale vooruitgang te verseker.

Daar is natuurlik uiteenlopende opinies aangaande wie die meeste sal baat by die ooreenkoms. Aan die een kant word met 'n wiskundige model bereken dat Suid-Afrika die meeste sal baat by die ooreenkoms en dat die sektore wat die meeste voordele sal ervaar, juis die is wat deur die EU beskerm word (byvoorbeeld vrugte, groente en verwerkte voedsel). Hierdie groep argumenteer verder dat dit in die belang van SADC in geheel is dat die dominante vennoot groei versnel deur verhoogde handel wêreldwyd. Verder sal veral vervaardigingsindustriëë baatvind by die TDCA (Lee, 2002:92-93).

In teenstelling hiermee word die vrees egter ook uitgespreek dat die EU veel meer sal baat by die TDCA as Suid-Afrika. Reeds tydens die onderhandelings in 1998 is beswaar aangeteken teen die onregverdige handelspraktyke waaraan die EU homself skuldig maak. Die moontlikheid bestaan dat die Suid-Afrikaanse mark oorstroom kan word deur goedkoop EU produkte wat feitlik ten volle gesubsidieer is (byvoorbeeld geblikte tamaties en verwerkte vleis), wat dan beteken dat dit steeds goedkoper is as die plaaslike produk (Luke, 1998; Panos, 1998:9). Indien dit gebeur, sal dit gepaard gaan met grootskaalse werksverlies in Suid-Afrika.

Die Suid-Afrikaanse regering moet daarteen waak dat daar nie 'n herhaling van die Turkye-geval in Suid-Afrika afspeel nie. Nadat Turkye, wat op feitlik dieselfde ontwikkelingsvlak as Suid-Afrika is, 'n FTA met die EU gesluit het, is

die staat oorstrom met gesubsidieerde landbouprodukte. Dit het neergekom op sogenaamde storting – iets wat teen die WTO regulasies is – en het die landbousektor in Turkye in 'n baie kwesbare posisie gelaat (Lee, 2002:94).

'n Finale analise, volgens 'n studie deur Eurostep (2002:13), dui daarop dat die EU meer as Suid-Afrika sal baat by die TDCA. Die finale uitslag van die ooreenkoms sal beteken dat die EU tariefvrye toegang met 14% sal verbeter vir industriële goedere uit Suid-Afrika en met 41% vir landbouprodukte uit Suid-Afrika. Hierteenoor sal Suid-Afrika tariefvrye toegang met 24% verhoog vir EU industriële produkte en met 47% vir landbouprodukte. Teen die einde van die oorgangstydperk sal die EU dus in absolute terme groter tariefvrye toegang (95% teenoor 86%) aan Suid-Afrika bied, maar in relatiewe terme maak Suid-Afrika 'n heelwat groter deel van sy mark oop (26%) in vergelyking met die EU (20%). Dit is die geval omdat Suid-Afrika voor die implementasie van die TDCA reeds 75% tariefvrye toegang tot die EU geniet het teenoor die 60% tariefvrye toegang wat Suid-Afrika aan die EU gebied het (Lee, 2002:95).

Die studie het dus in hierdie hoofstuk, sowel as in sekere afdelings van vorige hoofstukke, tot 'n redelik pessimistiese gevolgtrekking gekom. Dit wil lyk asof die armer state hard sal moet baklei vir selfs die kleinste toegewings betreffende die handelsterme wat die EU bereid is om aan hulle te maak. Verder sal hulle ook tevrede moet wees met minder as bevredigende handelsooreenkomste wat die EU bereid is om met hulle aan te gaan.

Die EU voorsien dat REPAs 'n nuwe weg sal baan in sy onderhandelings en ooreenkomste met die ACP-state in die toekoms. Soos verduidelik, lyk dit egter nie asof dit binne die volgende agt tot tien jaar geïmplementeer sal word in die Suider-Afrikaanse streek nie (Van Rooyen, 2001).

Uit die aard van die EU se onderhandelings met Suid-Afrika en ander ACP-state blyk dit dat hy eerstens vir homself sorg. Dit wil ook lyk asof die EU veel meer baat sal vind by die TDCA as Suid-Afrika. In vergelyking met die deursnee ACP-staat, is Suid-Afrika veel verder ontwikkel ten opsigte van ekonomie en infrastruktuur. Suid-Afrika is in staat om die gevolge van 'n minder as bevredigende handelsooreenkoms te hanteer – dit was uit die aard van die saak meer op handel as ontwikkelingshulp gemik.

Die probleem lê egter by ooreenkomste wat in die toekoms onderhandel sal word met ander ACP-state wat baie meer afhanklik is van ontwikkelingshulp as Suid-Afrika. Indien die TDCA die algemene model is wat in die toekoms gevolg gaan word deur die EU, moet daar ernstig aandag geskenk word aan ontwikkelingsaspekte binne die ACP-state, want sonder die substansiële hoeveelheid hulp waaraan hulle gewoon is, blyk 'n ekonomiese krisis 'n definitiewe moontlikheid te wees.

HOOFSTUK 6

SAMEVATTING VAN BEVINDINGS

Hierdie studie is die resultaat van ongeveer twee jaar se navorsing rondom die kwessie van intellektuele eiendomsreg binne die onderhandelings vir, en implementering van, die TDCA tussen Suid-Afrika en die EU. Wat aanvanklik begin het as 'n ondersoek rondom die wyn- en spiritusoooreenkoms, het uitgebrei tot 'n nadere studie van die metodes waarvan die EU gebruik maak om handelsooreenkomste te sluit met ontwikkelende state.

Die EU wou 'n presedent skep, en Suid-Afrika was die staat wat daaronder moes ly. Volgens die bepalings van die TRIPS ooreenkoms, oortree Suid-Afrika geen regulasie met die gebruik van die handelsmerke 'port', 'sherry', 'ouzo', 'grappa', 'korn' en 'jagertee' nie. Die EU, onder leiding van Spanje, het egter daarop aangedring dat die handelsmerke uitgefaseer word alvorens die TDCA geïmplementeer kon word. Dit is ook nie toevallig dat hierdie versoek gekom het juis in 1999 net voor die WTO se Seattle Beraad nie. Die EU wou hierdie kwessie na die Beraad neem in die hoop op verhoogde beskerming vir alle handelsmerke, insluitend geografiese aanduiders.

Die gevolge hiervan is potensieel katastrofies vir die Suid-Afrikaanse produsente van gefortifiseerde wyne en spiritualieë. Gelukkig word grappa en ouzo op 'n bitter klein skaal vervaardig in Suid-Afrika, maar dieselfde kan nie gesê word van port en sherry wat al vir meer as 200 jaar in Suid-Afrika geproduseer word nie.

Soos aangedui in die studie, het die verkope van gefortifiseerde wyn in Suid-Afrika tussen 1999-2000 met drie miljoen liter gedaal. Dit kom neer op 'n

daling van ongeveer 10% in verkope binne een jaar en hou moontlik direk verband met die onsekerheid rondom die sluiting van die wyn- en spiritusoorreenskoms wat uiteindelik eers in 2002 gefinaliseer is. In die lig daarvan dat die handelsmerke binne die volgende vyf jaar uitgefaseer moet word vir uitvoerdoeleindes (na die EU), sal daar spoedig nuwe handelsmerke en etikette geskep moet word. Daar is ook groot finansiële kostes hieraan verbonde, veral aangesien daar nog nie veel gekom het van die EU se belofte om die naamveranderings gedeeltelik te befonds nie.

Uit die feit dat daar feitlik geen ouzo en grappa in Suid-Afrika geproduseer word nie, kan daar ook afgelei word dat, alhoewel daar geen moontlikheid was dat die Suid-Afrikaanse produk die EU produk kon bedreig nie, hierdie proteksionistiese optrede van die EU 'n beginselsaak was. Die wyn- en spiritusoorreenskoms het 'n politieke speelbal geword waarmee die EU aan die res van die wêreld gewys het daar verskeie maniere is waarmee 'n kwesbare sektor beskerm kan word.

Dit is egter onrusbarend dat die EU wegkom met die implementering van die CAP terwyl die WTO die beleid ten sterkste veroordeel. Die EU, en ander ontwikkelde state, pas beslis nie toe wat hulle vir die ontwikkelende state preek nie – terwyl die Eerste Wêreldlande handelsliberalisasie aanmoedig by die ontwikkelende state, is hulle self besig om toenemend proteksionisties te raak.

Die TDCA is onderhandel met die oog op versnelde herintegrasie tot die wêreldmark, met ander woorde, dit het 'n sterk handelskarakter gehad, terwyl daar ook aanvanklik op ontwikkelingshulp gefokus is. Dit het later egter toenemend duidelik geword dat die EU eerder wou fokus op handel. As sulks is daar nie 'n probleem met hierdie benadering nie.

Dit is egter ironies dat die EU die TDCA as 'n modelooreenkoms vir toekomstige onderhandelings met die ACP-state beskou. Dit is belangrik om daarop te let dat Suid-Afrika volle toegang tot die Lomè (nou Cotonou) ooreenkoms geweier is juis op grond daarvan dat die EU die staat nie as 'n tipiese ACP-staat gesien het nie. Die EU beskou Suid-Afrika as 'n staat in die oorgangsfase na 'n ontwikkelde staat – met ander woorde 'n staat met 'n gesofistikeerde finansiële stelsel, infrastruktuur en goed ontwikkelde industriële sektor. Dit maak dus nie werklik sin om 'n ooreenkoms wat onderhandel is met 'n nie-tipiese ACP-staat toe te pas op tipiese ACP-state nie.

Die meeste van die ACP-state kan egter nie vergelyk word met Suid-Afrika nie. Hulle is meestal klein, een kommoditeit-state wat afhanklik is van die uitvoer van primêre produkte vir hul inkomste. Verder is hulle reeds sedert Lomè I (1975) afhanklik van, en gewoond aan, groot hoeveelhede finansiële hulp van die EU. Indien die EU voortgaan om soortgelyke ooreenkomste as die TDCA met hierdie state te beding, sal hulle daardie finansiële hulp verloor – iets wat potensieel katastrofies kan wees in die lig daarvan dat hul landbouprodukte wat na die EU uitgevoer word, onderworpe is aan die tariewe daargestel deur die proteksionistiese CAP. Dit lyk dus nie of die tipiese ACP-state tans gereed is vir 'n ooreenkoms soortgelyk aan die TDCA nie.

Die TDCA word verder deur die EU as 'n nuwe REPA beskou, aangesien SACU de facto daarby betrek word. Soos reeds verduidelik, is Suid-Afrika tans betrokke by twee streeksintegrasie inisiatiewe via SACU en die SADC FTA. Die EU hoop om ook met die res van SADC 'n REPA te onderhandel. Aangesien SACU reeds sedert 1969 as 'n enkele entiteit sake doen, moet die bepalings van die TDCA outomaties ook op die BLNS-state van toepassing wees.

Die vrees bestaan egter dat die bepalings van die TDCA die BLNS-state eerder sal skaad as om ontwikkeling aan te moedig. Die implementering van die TDCA beteken dat die BLNS-state 'n groot persentasie van hul inkomste, in die vorm van doeane-belasting verkry uit die SACU gemene inkomstepoel, gaan verloor. Verder bestaan daar ook die reële moontlikheid dat hierdie state onderworpe kan wees aan grootskaalse storting, 'n praktyk wat verbied word deur die WTO, maar waaraan die EU homself in die verlede (Turkye) skuldig gemaak het. Indien dit gebeur, beteken dit dat die Europese produkte goedkoper sal wees as die plaaslike produkte in hierdie state – iets wat kan lei tot deïndustrialisasie, aangesien maatskappye sal moet sluit, eerder as verhoogde ekonomiese groei en integrasie in die wêreldmark.

Dit het uit die studie geblyk dat die EU vasberade is om sy landbousektor ten alle koste te beskerm. Dit was nie slegs die geval in die onderhandelings vir die TDCA nie, maar blyk ook uit regulasies waaraan die landbouprodukte van die ACP-state onderwerp word. Die maatreëls vir die beskerming van die landbousektor in die EU veroorsaak dat die produkte waarin die ontwikkelende state 'n vergelykende voordeel het, uitgesluit word van tarief liberalisering. Dit is dus duidelik dat die EU nie werklik daarin belangstel om die ontwikkelende state tegemoet te kom tensy dit is in 'n sektor waar hulle glad nie kan kompeteer nie.

Die studie het verder daarop gedui dat, alhoewel die EU teen die einde van die oorgangsfase in absolute terme sy mark meer sal oopstel as Suid-Afrika (95% teenoor 86%), dit eerder die EU is wat uiteindelik meer sal baat by die ooreenkoms. In relatiewe terme maak Suid-Afrika egter 'n heelwat groter proporsie van sy mark oop (26% teenoor 20%) as die EU. Dit is die geval omdat Suid-Afrika voor die implementasie van die TDCA reeds 75% vrye toegang tot die EU mark gehad het, terwyl die EU slegs 60% vrye toegang tot die Suid-Afrikaanse mark gehad het.

Dit is ook belangrik, in die lig van die bepalings van die TDCA, om te let op die EU se interpretasie van die term 'substantially all trade'. Vir die EU beteken dit dat, indien tariefverminderinge in beide die landbou- en industriële sektor in ag geneem word, altesaam 95% van alle Suid-Afrikaanse uitvoere na die EU tariefvry sal geskied. In 'n poging om sy landbousektor te beskerm, het die EU ingestem dat 99.8% van alle industriële produkte uit Suid-Afrika die Unie tariefvry binnegaan. In die geval van die landbousektor het die EU egter feitlik 29% van die Suid-Afrikaanse produkte bestem vir die EU óf op 'n reserwelys geplaas vir periodieke hersiening aangaande handelsliberalisering óf heeltemal uitgesluit.

Die 'regular review'-klousule blyk ook een van die groot kwelpunte binne die TDCA te wees aangesien daar, ten tye van hersiening, net so maklik verdere produkte op die reserwelys geplaas kan word as wat produkte geliberaliseer kan word. In die lig daarvan dat hersiening van die reserwelys eers vyf jaar na die aanvang van die TDCA plaasvind, gee dit beide die EU en Suid-Afrika die geleentheid om te sien watter produkte verhoogde kompetisie ervaar. Hierdie produkte kan dan, in 'n poging om die relevante sektor te beskerm, ook op die reserwelys geplaas word.

Uit die studie het dit ook duidelik geword dat die EU baie beskermend is teenoor sy landbousektor – vandaar die nuwe vorm van proteksionisme onder die vaandel van die beskerming van intellektuele eiendomsreg. Die sloering, en kleinlikheid, rondom die finalisering van die wyn- en spiritusoorreenskoms is 'n sprekende voorbeeld van die EU se vasberadenheid om sy landbousektor so goed as moontlik te beskerm.

Indien daar na die belangrikheid, in terme van omset, van die wyn- en spiritusoorreenskoms gekyk word, is dit amper belaglik om te dink dat hierdie ooreenskoms feitlik die TDCA gekelder het. Gefortifiseerde wyne maak net ongeveer 12% van alle Suid-Afrikaanse wyn-uitvoere uit, terwyl grappa en ouzo feitlik glad nie vervaardig word nie. Die teenkating wat die Suid-

Afrikaners gekry het teen die gebruik van die betwiste handelsmerke dui dus daarop dat daar 'n veel belangriker onderliggende rede as bloot die beskerming van die wynindustrie binne die Unie is.

Die EU het daarin geslaag om 'n presedent te skep met sy aandrang op die uitfasering van die betwiste handelsmerke. Nie net het dit bewys dat geografiese aanduiders soos 'Oporto' en 'Jerez' waarop onderskeidelik Portugal en Spanje aanspraak maak, verhoogde beskerming geniet en dus ook beter beskerming onder TRIPs behoort te geniet nie, maar ook dat hierdie optrede skynbaar toelaatbaar is vir die onderhandeling van ooreenkomste.

Suid-Afrika het, ten spyte daarvan dat hy geen van die TRIPs bepalinge rondom die gebruik van handelsmerke oortree het nie, in terme van die algehele ooreenkoms, geen keuse gehad as om in te stem tot die verandering van die handelsmerke nie. Dit laat ook die moontlikheid dat hierdie optrede deur die EU in die toekoms herhaal kan word in onderhandelings met ander ontwikkelende state. Die moontlikhede is legio: sal die EU volgende aandrang op die verwydering van die terme soos byvoorbeeld 'star king' appels voordat hy 'n ooreenkoms sluit met 'n spesifieke ACP-staat?

Die beskerming van geografiese aanduiders as intellektuele eiendom bied dus vir die EU 'n skans waaragter hy kan skuil terwyl hy veral sy landboumark toenemend afsluit van buitelandse mededinging. Dit is beslis iets waarteen daar in die toekoms gewaak moet word. Dit blyk dus dat die EU definitief nie so 'n gewillige handelsvennoot is as wat hy graag wil voorgee nie. Die EU is heeltmal bereid om handelsbande met ontwikkelende state aan te gaan, mits die Unie geensins daardeur benadeel word nie.

Dit is moontlik een van die redes waarom daar in die verlede so sterk gefokus is op finansiële hulp aan die ontwikkelende state en MOLLE binne die ACP-blok – die EU was eerder bereid om fondse te verskaf as om sy proteksionistiese landboumark oop te stel. Indien die EU werklik verbind was tot die ontwikkeling van sy ACP-handelsvennote, sou die beste manier waarop hulle gehelp kan word, beslis blootstelling aan die EU mark wees.

Dit is 'n les wat die Suid-Afrikaanse onderhandelaars ook geleer het – die EU was nie bereid om enige toegewings te maak wat tot finansiële verliese vir die Unie kon lei nie. Gevolglik het toegang tot die EU landbousektor, waar Suid-Afrika op verskeie gebiede 'n komparatiewe voordeel geniet, beperk gebly vir Suid-Afrikaanse produkte.

Ten spyte van al die ongelukkigheid rondom die CAP, het die politieke speelbal wat die wyn- en spiritusoooreenkoms vir die EU geword het, uiteindelik die deurslag gegee. Suid-Afrika is effektief afgepers om in te stem tot die wyn- en spiritusoooreenkoms in 'n poging om die TDCA te red en het terselfdertyd aan die EU die geleentheid gegee om 'n presedent te skep wat dit aanvaarbaar maak vir ontwikkelde state om proteksionisties op te tree teenoor hul sensitiewe sektore.

Die EU het dus uiteindelik die meeste gebaat, beide in terme van blootstelling tot die Suid-Afrikaanse mark en die morele oorwinning wat gepaard gaan met die suksesvolle beskerming van sy landbousektor. Suid-Afrika sal ook voordeel trek uit die ooreenkoms, veral wat betref die industriële sektor, maar indien die EU werklik daarin belanggestel het om Suid-Afrika, as 'n ontwikkelende staat, te help met sy oorgang na 'n ontwikkelde staat, sou die oopstelling van die landbousektor, asook aanpassings aan CAP 'n veel meer positiewe boodskap uitgestuur het.

Die probleme wat dus in die studie aangespreek is, soos aangedui in hoofstuk een, is (1) wat handelsmerke is, en (2) watter implikasies die EU se beskerming van wyn- en spiritushandelsmerke op i) die Suid-Afrikaanse wynindustrie sal hê, ii) of Suid-Afrika 'n ander opsie kon uitoefen, iii) of hierdie aksie 'n presedent geskep het waarmee die EU Suid-Afrika of enige van sy ander ontwikkelende handelsvennote in die toekoms weer sal kan dwing om toegewings te maak, en iv) wie uiteindelik die meeste baatvind by die TDCA.

Miskien moet dit aan die leser oorgelaat word om te besluit of die studie in die volgende opsigte in sy doel geslaag het: eerstens, is daar uiteengesit presies wat handelsmerke, geografiese aanduiders en generiese terme is. Dit was dus duidelik dat Suid-Afrika geen van die TRIPs regulasies oortree het met sy gebruik van die terme 'port', 'sherry', 'grappa', 'ouzo', 'korn' en 'jagertee' nie en dat die EU bloot probeer het om 'n presedent te skep waarmee hulle na die Seattle Beraad kon gaan om 'n beroep te doen om die addisionele beskerming van handelsmerke, en meer spesifiek, geografiese aanduiders.

Tweedens, is daar deur die gebruik van relevante statistiek ook aangedui dat die EU se beskerming van wyn- en spiritushandelsmerke wel reeds 'n noemenswaardige impak gehad het op die Suid-Afrikaanse wynbedryf. 'n Aanduiding hiervan is dat die verkope van gefortifiseerde Suid-Afrikaanse wyn met ongeveer 'n tiende gedaal vir die tydperk 1999-2000. Verder moet die Suid-Afrikaanse wynindustrie ook binne die volgende vyf jaar die handelsmerke waarop daar ooreengekom is, uitfaseer vir alle uitvoerdoeleindes buite die SADC streek – iets waaraan potensieel reuse kostes aan verbonde is.

Soos reeds vermeld, het die EU se aandrang op die beskerming van geografiese aanduiders 'n presedent geskep waarmee hy maklik in die toekoms ook sy minder ontwikkelde handelsvennote op dieselfde wyse as Suid-Afrika kan afpers. Die wyn- en spiritusoorreenskoms was slegs 'n klein komponent van die TDCA, maar kon die hele onderhandelingsproses, en

uiteindelijke TDCA, laat ontspoor indien daar nie konsensus bereik kon word oor die bepalinge van die ooreenkoms nie. Soos bewys, moes Suid-Afrika dus toegee in die belang van die groter ooreenkoms.

Dit is egter kommerwekkend dat die EU binnekort gaan poog om nuwe handelsooreenkomste met die ACP-state te beding (onderhandelings vir 'n nuwe rondte van Cotonou-samesprekings het in September 2002 afgeskop). Hierdie ooreenkomste sal gebaseer word op die TDCA, in die lig daarvan dat dit gesien word as 'n nuwe REPA en indien die EU sy vereistes aangaande die beskerming van geografiese aanduiders ook op hierdie state afdwing, kan dit tot ekonomiese krisis binne hierdie state lei (verskeie van hulle is afhanklik van landbouprodukte as primêre uitvoerproduk), veral aangesien ontwikkelingshulp volgens die TDCA-model heelwat afgeskaal sal word.

Laastens het die studie ook tot die gevolgtrekking gekom dat dit inderdaad die EU sal wees wat die meeste baat by die TDCA. Die volle omvang van die voor- en nadele van die ooreenkoms sal egter eers na 2011 bepaal kan word.

Die navorsingsmetode het egter die beskrywing van die ekonomiese impak van die ooreenkoms op die Suid-Afrikaanse ekonomie gekniehalter. Daar is hoofsaaklik van 'n literêre oorsig gebruik gemaak om die proses van onderhandeling en implementasie te beskryf. Dit sou moontlik meer voordelig vir die studie gewees het indien toegang tot kwantitatiewe inligting aangaande die in- en uitvoersyfers van alle sektore geraak deur die ooreenkoms vir die tydperk 2000-2001, vryelik beskikbaar was.

Verder is daar ook hoofsaaklik gesteun op sekondêre bronne. Gevolglik is daar nie onderhoude gevoer met produsente binne die Suid-Afrikaanse mark om sodoende te bepaal hoe die groep wat die ergste geraak word binne die landbousektor, voel oor die veranderinge wat hulle in die gesig staar nie.

Toekomstige navorsers oor die tema kan probeer verseker dat daar voldoende toegang is tot statistiese bronne waarmee die ekonomiese impak van die ooreenkoms op alle betrokke partye, direk (Suid-Afrika en die EU) of indirek (die ACP-state) akkuraat bepaal kan word. Verder sal dit hierdie navorsers ook baat om die verwickelinge rondom die addisionele beskerming van handelsmerke fyn dop te hou aangesien dit die rigting wat toekomstige onderhandelings tussen die EU en ACP-state sal inslaan, kan beïnvloed.

Laastens, moet dit ook genoem word dat daar weens die beperkings op die lengte van die studie noodwendig sekere temas is wat nie in diepte verken is nie. Verdere temas wat dus ondersoek kan word, sluit die volgende in: eerstens Suid-Afrika se rol in die Cotonou Ooreenkoms, veral in die lig daarvan dat die TDCA wat die EU met Suid-Afrika gesluit het, beskou word as 'n tipiese nuwe REPA vir toekomstige ooreenkomste met die ACP-state.

Verder behoort die implementasie van sulke ooreenkomste met blokke state in die verskillende ACP-streke ook belangstellend dopgehou te word, aangesien die state binne die onderskeie blokke wissel tussen MOLLE en ontwikkelende state (met ander woorde, hulle vlakke van ontwikkeling verskil) en gevolglik nie oor dieselfde kam geskeer kan word nie.

Die CAP van die EU is 'n derde tema wat voortgesette ondersoek verdien, veral aangesien dit een van die mees invloedryke groepe binne die EU was tydens die onderhandelings vir die TDCA. Ten spyte daarvan dat sekere praktyke binne die CAP ten sterkste deur die WTO afgekeur word, slaag dit steeds daarin om 'n belangrike rol te speel met betrekking tot buitelandse onderhandelings deur die EU. Die CAP sal heel moontlik in die toekoms 'n nog groter rol speel in die finalisering van handelsooreenkomste met die ACP-state, wat hoofsaaklik primêre (landbou) produkte uitvoer na die EU, as in die onderhandelings met Suid-Afrika.

Vierdens, en ten slotte, is die nuwe vorm van proteksionisme wat die EU, en ander ontwikkelde state besig is om te implementeer kommerwekkend vir die integrasie van ontwikkelende state en MOLLE in die wêreld ekonomie. Die kwessie rondom die implementasie van sulke beleide, asook die WTO se onvermoë om geïndustrialiseerde state hiervan te laat afsien, laat die vrees ontstaan dat die gaping tussen die Noorde en Suide nie in die afsienbare toekoms drasties sal verklein nie. Hierdie problematiek, wat veral onrusbarend behoort te wees vir navorsers in ontwikkelende state, verdien dus ook aandag.

BIBLIOGRAFIE

ABSA Economic Research (1999) A Presentation of South Africa's Foreign Trade. Johannesburg.

Anon (2000) 'Globalisation: any other economic path is "suicide"' in Martin Creamer's engineering news, 20(26), July 14.

Anon (2001) 'EU Defends Cognac, Champagne in Trade Talks With Chile' in World Drinks Report, 27 June.

Asante K. (1997) 'Too Strong for Partnership? The Future of European/South African Relations' in Development and Cooperation, no.3.

<http://www.euforic.org/dandc/97e_asa.htm>

Balaam, D.N. & Veseth, M. (2001) Introduction to International Political Economy. Prentice-Hall: New Jersey.

Behrendt, A. en Behrendt, B. (2000) Grappa: a guide to the best. Abbeville Press: New York.

Berkey, J.O. (2000) 'Implications of the WTO Protections for Food Geographic Indications' in American Society of International Law, April.

Bertelsmann-Scott, T., Mills, G. & Sidiropoulos, E. (red) (2000) The EU-SA Trade Agreement – South Africa, Southern Africa and the European Union. Print Inc.: SAILA at the University of the Witwatersrand, Johannesburg.

Biel, R. (1999) The New Imperialism – Crisis and Contradictions in North/South Relations. University College London: London.

Black, I. (2000) 'South Africa and EU end trade row' in The Daily Mail & Guardian (Online edition).

<<http://www.mg.co.za/archives/news>>

Blakeney, M. (1996) Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights – A Concise Guide to the TRIPs Agreement. Sweet & Maxwell: London.

Block, D. (1999) 'EU hypocites block trade deal' in Daily Mail & Guardian, February, 26.

Bond, P. (2001) Against Global Apartheid. University of Cape Town Press: Cape Town.

Brink, A.P. (1974) Dessertwyn in Suid-Afrika. Buren: Kaapstad.

Bull, A. (1999) 'EU Trade Pact still on track' in Daily Mail & Guardian, October 8.

Burger, P.F.T. (2000) The Trade and Development Agreement between South Africa and the EU: Implications for SACU. Unpublished dissertation: University of Stellenbosch.

Carim, X. (1997) 'Multilateral trading, regional integration and the SA Development Community' in the SA Journal of Economics, 65(3)

Cassim, R. and Zarendah, H. (1997) 'Some perspectives on the economics of Southern African regional integration', in: Hartzenberg and Elbadawi (eds) Long-term transitional issues in South Africa. MacMillan Press: London.

Castelein, K. (1997) Export of South African wine and import in Europe. Unpublished dissertation, University of Stellenbosch.

Catanese, A. (1985) 'The Paris Convention, Patent Protection and Technology Transfer' in Boston University International Law Journal, 3(1).

Cavill, J. (1997) 'Considering the neighbours' in Financial Mail, 143(10), January 24.

Collard, C. (2002) 'Grapevine' in Good Taste, no. 160, July/August.

Commission of the European Communities (1999) Partners in Progress. The EU/SA Trade, Development and Cooperation Agreement for the 21st Century. DE Series, Brussels.

Commission of the European Communities (2000) European Programme for Reconstruction and Development in South Africa: Annual Report, COM (2000) 8 final, Brussels.

Corbett, J.K. (2000) The EU-SA Free Trade Agreement: Implications for Selected Agricultural Products. Unpublished dissertation: University of Stellenbosch.

Corey, C.W. (2002) USTR Zoellick Says Free Trade is About Freedom. US Department of State: Washington.

Correa, C.M. & Yusuf, A.A. (1998) Intellectual Property and International Trade: The TRIPs Agreement. Kluwer Law International: London.

Coudour, C. (2001) The ACP-EU Partnership Agreement. Integrated Social Development Centre.

Davies, R. (2000) 'Forging a New Relationship with the EU' in Bertelsmann-Scott, T., Mills, G. & Sidiropoulos, E. (red) The EU-SA Agreement – South Africa, Southern Africa and the European Union. Print Inc.: SAILA at the University of the Witwatersrand, Johannesburg.

De Wet, L.(2001) 'Les jou dors in tale' in Die Taalgenoot, Maart 2001.

Du Plessis, C. (2002) SA Wine Industry Directory 2002. Ampersand Press in association with Wineland Magazine: Cape Town.

ECDPM (1996) Beyond Lomé IV: Exploring options for future ACP-EU co-operation. (Policy Management Report no. 6). Maastricht: ECDPM.
<http://www.oneworld.org/ecdpm/pubs/pmr6_gb>

European Commission (1997) Synthesis of the studies of the impact of the EU's REPA proposal on ACP-Sub-regions. Commission staff working paper for ACP-EU Negotiating Group 3. Luxembourg: Office for the Official Publications of the European Communities.

European Community (2001) Dialogue with Business – Intellectual Property.
<<http://europa.eu.int/scadplus/leg/en/lvb/l26022b.htm>>

European Voice (1999) 'EU and South Africa Finally Conclude Trade Agreement' in Bridges Weekly Trade News Digest, 3(5).

Eurostep (2002) The EU-South Africa Trade, Development and Co-operation Agreement: Analysis of the Negotiating Process, the Agreement and the Economic Impact. Briefing Paper, Brussels.

Fisher-Thompson, J. (2002) AGOA Creating New Jobs and Investment in South Africa. US Department of State: Washington.

Fouché, M.A. (1999) Legal Principles of Contracts and Negotiable Instruments. Butterworths: Durban.

Gibb, R. (2001) 'The state of regional integration: the intra- and inter-regional dimensions' in Clapham, C., Mills, G., Morner, A, and Sidiropoulos, E. (eds) Regional Integration in Southern Africa – Comparative International Perspectives. SALLA: Johannesburg.

González Gordon, M.M. (1948) Sherry – The Noble Wine. Cassell: London.

Goodison, P. (1999) Marginalisation or Integration Implications for South Africa's Customs Union partners of the South Africa-European Union trade deal. (IGD Occasion paper 22) The Institute for Global Dialogue: Braamfontein.

Graumans, A. (1997) SADC-EU cooperation beyond Lomé – Between Continuity and Change. (FGD Occasional Paper no 11) Foundation for Global Dialogue: Braamfontein.

Harvey, C. (2000) 'The Impact of the Agreement on Botswana, Lesotho, Namibia and Swaziland' in Bertelsmann-Scott, T., Mills, G. & Sidiropoulos, E. (red) The EU-SA Agreement – South Africa, Sotuhern Africa and the European Union. Print Inc.: SALLA at the University of the Witwatersrand, Johannesburg.

Herman, M. (2000) 'A Whole new ball game' in Professional Management Review, Maart.

Hocking, A. (1973) Trots van Suid-Afrika – Wyn. Purnell: Suid-Afrika.

Holland, M. (1987) 'Three Approaches for Understanding European Political Co-operation: A Case Study of EC-South African Policy' in Journal of Common Market Studies, 25(4).

Honey, P. and Islam, S. (1999) 'Euro traders just won't buy the milk of human kindness: SA – EU trade pact; "We don't like nothin' if baby makes a new gene stalk": selling food to Europe: economy and business' in Financial Mail, 154(2), July 9.

Hopkins, H. (1996) 'Europeans stage a comeback' in Wynboer, Junie 1996.

Irving, J. (1999) 'Likely revenue losses worry some Southern African states' in Africa Recovery – A United Nations Publication. United Nations: New York.

Keet, D. (1997) Europe's free trade plans with South Africa. Strategic responses from - and challenges to - South and southern Africa, mimeo.

Lee, M.C. (2002) 'The European Union-South Africa Free Trade Agreement: In Whose Interest?' in Journal of Contemporary African Studies, vol 20(1).

Lings, K. (1999) 'The South Africa – EU trade agreement: opportunity knocks?' in Nedcor Economic Research.

<<http://www.nedcor.co.za/contentpages/econ/news>>

Lister, M. (1997) The European Union and the South – Relations with Developing Countries. Routledge: London.

Lowe, P. (1999) 'Assessing the EU-SA Agreement' in European Commission/Development, September 3, 1999.

<<http://www.europa.eu.int/comm>>

Luke, G. (1998) 'Unions Mount Demos Against Lomé' in Electronic Mail & Guardian, November 17.

Mangxamba, S. (2002) 'Wine industry toasts EU deal' in Cape Argus, January 29.

Matambalya, F.A.S.T. (1999) A SADC-EU REPA: Critical reflections and alternatives. Paper presented at the IGD-conference on 'Regionalism and a post-Lomé convention trade regime: Implications for Southern Africa'. Johannesburg.

Mayer, M. (1999a) 'The EU-South Africa trade deal: implications for southern Africa' in Global Dialogue, 4(2).

Mayer, M. (1999b) The Implications of the South Africa-European Union Trade, Development and Cooperation Agreement for the proposed Southern African Development Community Free Trade Agreement. South Africa Department of Trade and Industry: s.l.

McCarthy, C. L. (1999) 'Polarised development in a SADC Free Trade Area' in South African Journal of Economics, 67(4), December.

McMillan, A.F. (2001) 'Farm exports are creating a powerful lobby on the side of the World Trade Organization's underdogs' in CNN International.

McQueen, M., Phillips, C., Hallam, D. and Swinbank, A. (1997) ACP-EU trade and aid co-operation Post-Lomé IV. Paper prepared for the Summit of ACP Heads of State and Government in Libreville. (ACP/28/065/97).
<<http://www.oneworld.org/acpsec/>>

Montes C., Migliorisi S. and Wolfe T. (1999) Evaluation of EC Country Strategy: South Africa 1996-1999.

<<http://europa.eu.int/search/s97.vts/comm/scr/evaluation/reports/acp/951477.pdf>>

Morrell, J. (1974) An International Guide to the Wines of the World. John Bartholomew & Son Ltd: Edinburgh.

Mulunga, I.N. (2000) The Impact of the SA-EU FTA and the Cotonou Agreement on the economy of Namibia with particular emphasis on the fisheries and meat sectors. Unpublished Dissertation: University of Stellenbosch.

- Neuman, W.L. (2000) Social Research Methods: Qualitative and Quantitative Approaches. Allyn & Bacon: Massachucetts.
- Ng'ong'ola, C. (2000) 'Regional Integration and Trade Liberalization in the Southern African Development Community' in Journal of International Economic Law, 3(3), September.
- Obeng, F.A. & McGowan, P. (1999) 'The EU-SA Free Trade Agreement' in SA Journal of International Affairs, 6(2).
- Oden, B. (1998) 'New and not so new regionalism in Africa: book review' in Politeia, 17(3).
- Pallangyo, A. (2000) 'The impact of the EU-SA agreement on SADC' in Bertelsmann-Scott, T., Mills, G. & Sidiropoulos, E. (red) The EU-SA Agreement – South Africa, Sotuhern Africa and the European Union. Print Inc.: SALLA at the University of the Witwatersrand, Johannesburg.
- Panos Institute (1998) 'Trading in Futures – EU-ACP Relations: Putting Commerce before Co-operation?' Panos Briefing, no.31.
- Perry, B. (2000) Rhetoric or Reality? EU policy towards South Africa 1977-2000. (Policy discussion paper no 19) European Development Studies Association (DSA).
- Sell, S. (1998) Power and Ideas – North-South Politics of Intellectual Property and Antitrust. State University of New York Press: New York.
- Simon, A.L. (1973) Wines of the World. McGraw-Hill: New York.

Smith, I (1999) 'EU Executive urges government to accept SA trade deal' in Brussels Online, February 19.

<<http://www.brusselsonline.com>>

South African Yearbook 2000/01 – Agriculture. Government Publication: Pretoria.

<<http://www.gov.za/yearbook/agri>>

Stern, A. (1999) The protection of geographical indications in South Africa. s.v.:s.l.

<http://www.dmkisch.com_information_publications>

Stevens C., Kennan J. and Ketley R. (1993) 'EC Trade preferences and a post-apartheid South Africa' in International Affairs, 69(1).

Tager, L. (1996) Negotiable Instruments. Butterworths: Durban.

Ticha, P. (2000) 'WTO owns grappa – Name and the South Africa-EU free trade agreement' in Online Italian food, wine and travel.

<<http://www.italianfwt.com/cmf>>

Thahane, T. (1998) 'Investment and trade linkages with and between regions'. Paper presented at the conference on Mercosur/Mercosul and SADC: Regional integration in the South. Johannesburg.

TRIPs Agreement (1994) Publication of the United Nations. New York.

Troskie, D. (1998) 'n Perspektief op die Port en Sherry kwessie. s.v.: s.l.

US Department of State (2002) International Information Programmes – Africa trade and economic development. Washington.

Van Rooyen, C. (2001) EU-Southern Africa trade relations and poverty – Implications of the Cotonou Agreement. Paper delivered at the Development Studies Association Annual Conference 2001, Manchester.

Venter, J. (2002) Strategic Management – Klasnotas. Universiteit van Stellenbosch Drukkery: Stellenbosch.

Visser, C. (1995) The New Law of Trade Marks and Designs. Juta: Cape Town.

Wakin, D. J. (2000) 'Grapple over grappa threatens trade pact' in Seattle Times (Online edition), January 7, 2000

<<http://www.seattletimes.nwsourc.com/news>>

Wakin, D. J. (2000) 'South Africa Distillers Grapple with Italy over Glass of Wine' in Detroit News (Online edition), January 7, 2000.

<<http://www.detnews.com/2000/business>>

World Trade Organisation (1994) Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, Including Trade in Counterfeit Goods. S.I.:s.v.